CHO LÀ NHẬN

KEN BLANCHARD
Coauthor of THE ONE MINUTE MANAGER®
&
S. TRUETT CATHY
Founder of CHICK - FIL - A®

First News



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Table of Contents

LỜI TÁC GIẢ

Ngày xưa, ông bà ta thường dạy: "Cho là vạn phúc"; ngày nay, giữa sự quay cuồng của cuộc sống hiện đại, con người dường như đang hướng đến một quan niệm trái ngược hoàn toàn: "Nhận mới quan trọng nhất".

Hầu như mỗi ngày chúng ta đều nghe thấy những câu đại loại như: "Hãy tận hưởng mọi thứ mà cuộc đời có thể mang lại", "Hãy không ngừng tìm kiếm những điều tốt nhất", "Chúng ta cần nhiều hơn nữa đề đạt đến đỉnh cao", "Tôi đã tự kiếm phần mình. Nếu muốn, anh hãy tự đi mà tìm lấy", "Chỉ có kẻ mạnh mới tồn tại"...

Hãy thử chiêm nghiệm công việc kinh doanh của chúng ta. Lợi nhuận sẽ được tái đầu tư để tăng sức hấp dẫn cho thị giá cổ phiếu trên thị trường chứng khoán. Thay vì giúp đỡ những người khốn khó hơn, nhiều người giàu có chỉ biết đầu tư tiền của vào những kế hoạch nhằm bảo đảm sự an toàn cho tuổi già của họ. Do đó, khoảng cách giàu nghèo ngày càng lớn hơn. Và, trong khi nền kinh tế các nước đang ngày càng lớn mạnh thì các khoản đóng góp cho từ thiện vẫn là những con số thật khiêm tốn.

Có bao giờ bạn nghĩ đến những tác động sâu sắc mà thế giới phải hứng chịu từ những nghịch lý trên?

Có bao giờ bạn tự hỏi rằng:

- Liệu mọi trẻ em trên thế giới có được ăn no mặc ấm trong tình yêu thương của cha mẹ, người thân?

- Liệu chúng ta đã làm hết khả năng để ngăn chặn những căn bệnh của thế kỷ đang hoành hành trên hành tinh này không?

- Liệu mọi sinh viên hiếu học đều có đủ tiền để theo học đại học?

- Liệu những người vô gia cư có được một nơi đủ ấm để qua đêm?

Một số người trả lời rằng:

- Tôi làm lụng cả đời và có ai cho không tôi cái gì đâu!

- Chúng ta tìm ra thuốc chữa căn bệnh này thì căn bệnh khác lại phát sinh!

- Thì tôi cũng đang tự lo học phí đại học của mình đấy thôi!

- Nếu chịu khó tìm kiếm việc gì đó để làm thì họ cũng mua được nhà mà!

- Đó là việc của nhà nước, chẳng phải của cá nhân tôi.

Rõ ràng, những câu trả lời thiếu chia sẻ ấy ít khi giải quyết được vấn đề. Để làm cho cuộc sống tốt đẹp hơn, xã hội rất cần những con người tận tụy, sẵn sàng cống hiến thời gian và đóng góp tiền bạc cho những mục đích cao đẹp.

Cho là hy sinh. Khi phải cho - dù đó là thời gian, công sức hay tiền bạc - người ta thường hay xót lòng. Để cho, chúng ta có thể phải hy sinh chiếc máy vi tính mới mua hoặc một chiếc vé hạng nhất xem trận bóng mà chúng ta hằng mong đợi. Khi quyết định cho đi, gia đình chúng ta có thể phái hy sinh hai ngày nghỉ cuối tuần, và một công ty có thể phải từ chối một số đòi hỏi về mặt tài chính của các cổ đông...

Nhưng có một điều thú vị là khi cho đi, bạn sẽ nhận được những phần thưởng lớn hơn. Đó chính là điều chúng tôi muốn chia sẻ với bạn qua quyển sách này. Vậy, hãy cùng chúng tôi tham gia cuộc hành trình khám phá kỳ lạ này và cảm nhận sự màu nhiệm của nó đối với cuộc đời của chính bạn!

Chương 1. NHÀ MÔI GIỚI CHỨNG KHOÁN TRẺ TUỔI

"Mình muốn có nhiều tiền, mà phải là những đồng tiền do chính mình kiếm được kia", nhà môi giới chứng khoán thầm nghĩ trong khi sải bước ra khỏi ngôi biệt thự sang trọng ở Long Island và hít thở bầu không khí trong lành của một buổi sáng tháng Mười. Người đàn ông trẻ với vóc dáng cân đối trong bộ trang phục lịch lãm lộ rõ vẻ hài lòng khi thấy chiếc limousine bóng loáng của mình đã được đỗ nghiêm chỉnh nơi lối ra vào. Khẽ kéo cao cổ áo, anh bước tới người tài xế đang mở cửa xe chờ sẵn.

- Ông mang hộ tôi ba chiếc cặp để sau cửa ra xe được chứ? - Nhà môi giới trẻ bảo người tài xế bằng một giọng hết sức tự tin, thừa biết mệnh lệnh của mình sẽ được thi hành ngay lập tức. Gần đây anh chẳng còn phải tự mang vác vật gì, dù đó là chiếc cặp đựng máy tính xách tay. Anh ngồi vào băng sau trong khi người tài xế nhẹ nhàng đóng cửa xe.

Trong chớp mắt, người tài xế đã xếp những chiếc va-li vào cốp xe và ngồi vào sau tay lái.

- Ông tăng máy sưởi lên một chút được không?

- Vâng, thưa ông - Người tài xế nhanh nhẩu đáp.

Nhà môi giới cầm tờ nhật báo tài chính đã được đặt sẵn trên băng sau, anh lật nhanh sang trang ba, nơi có "Góc cá nhân", một chuyên mục hai tuần một lần mà anh rất ưa thích. Mục này do một phóng viên đầy nhiệt huyết đảm nhiệm và chuyên khai thác những đề tài được quan tâm hàng đầu như sức khỏe và hạnh phúc, phát triển nhân cách, ăn kiêng và tập thể dục. Mỗi lần đọc mục này, nhà môi giới trẻ lại cảm thấy thư thái trong lòng. Thật ra, chẳng mấy khi anh chú ý đến sức khỏe và tài sản của mình. Là người thừa kế trong tương lai của một gia đình giàu có, dù hiện tại chưa được hưởng gì, anh hầu như đã có tất cả những thứ đáng để người khác mơ ước: tiền bạc, sự nghiệp và tuổi trẻ. Anh nhớ rất rõ quãng đời chỉ mới thoáng qua một vài năm của mình: thời sinh viên dày đặc những cuộc vui thâu đêm sóng sánh bia rượu và hút hít say sưa, những chuyến trượt tuyết dài ngày, những đêm đàn đúm cùng đám bạn bè không chút lo lắng cho tương lai ở khắp các sàn nhảy. Thật ra, anh cũng từng rất cố gắng để kiếm một bằng khen nhưng lực bất tòng tâm. Rồi anh cũng tốt nghiệp, nhưng có lẽ tấm bằng thạc sĩ quản trị kinh doanh anh có được là nhờ các khoản hỗ trợ tài chính cho nhà trường từ người cha hơn là do năng lực của chính bản thân anh.

Kỳ vọng con trai sẽ nối nghiệp mình trong ngành tài chính, cha anh đã đặt anh vào một vị trí trong công ty của gia đình ngay sau khi anh tốt nghiệp. Dưới sự kèm cặp của ông bố, anh không còn được nhận những khoản tiền trợ cấp vô độ một thời, không còn những cuộc đua xe tốc độ, những cuộc hẹn hò chóp nhoáng... Và, mặc cho sự bất bình của nhà môi giới trẻ trước cách đối xử đó, ông bố vẫn điềm nhiên áp dụng kỷ luật sắt của mình. Rồi như thể có phép màu, sự phát triển của internet đã mở ra cho anh một tương lai tươi sáng: anh quyết định thành lập một công ty riêng chuyên môi giới chứng khoán qua mạng và ngày càng phát đạt.

Nhưng "vạn sự khởi đầu nan", những ngày đầu tiên rời khỏi tổ ấm đầy đủ tiện nghi của cha mình, anh phải đối diện với nhiều khó khăn chồng chất. Năm đầu tiên, anh phải sống trong một căn hộ tồi tàn ở khu Brooklyn cách cầu Verrazano Narrows vài con phố. Để đi làm, hàng ngày anh phải đón tàu điện đến Manhattan. Anh thường xuyên ngồi giữa đám đông những viên thư ký đi giày thể thao và những tay anh chị mình đầy hình xăm...

Văn phòng đầu tiên của riêng anh nằm cách phố “Wall” không xa.Nó chỉ có một chiếc thang thoát hiểm dựng hờ vào bức tường của tòa nhà đổ nát bắc lên cửa sổ phòng anh. Nhà môi giới trẻ còn nhớ lúc đó anh vẫn thường tự hỏi: "Phải chăng mình đã quyết định sai? Lẽ ra mình nên làm việc ở công ty của bố và tự chứng tỏ để thăng tiến từng bước theo lời ông".

Một ngày nọ, tình cờ nghe thấy nhà sáng lập công ty môi giới nổi tiếng "dot.com" tiết lộ bí quyết thành công một cách thật đơn giản và dễ ứng dụng trong một phóng sự truyền hình, anh đã chộp ngay ý tưởng đó. Thế là anh bắt đầu tiến những bước dài. Khi một tòa nhà nổi tiếng của phố Wall thông báo thừa một chỗ trống do có hai công ty vừa mới sáp nhập, anh đến thuê ngay và sau đó thương lượng để mở rộng thêm diện tích văn phòng của mình.

Anh đã thành công, thành công mà không cần cha, không cần công ty của ông và cả ý tưởng lỗi thời của ông. Cha anh cảnh báo: "Ý tưởng kinh doanh trên mạng sẽ không kéo dài quá một năm". Nhưng ông đã nhầm. Nhà môi giới trẻ mỉm cười đắc thắng.

Tiếng mở cửa xe của người tài xế làm anh sực tỉnh khỏi chuỗi hồi tưởng ngọt ngào.

- Ông muốn mang hết va-li vào nhà hay có cần để lại chiếc nào không ạ?

- Không, ông mang hết vào giúp tôi.

- Vâng, thưa ông. Ông có dặn dò gì thêm không ạ?

- Không... À mà khoan, tôi muốn đặt một bữa ăn ở nhà hàng vào tối thứ năm.

- Chúng ta sẽ đón cô Stephanie chứ?

- Tất nhiên rồi. Tôi sẽ ăn tối với Stephanie. Chẳng lẽ tôi lại đi ăn cùng với bà lão ăn mày trước tòa nhà này à? - Nhà môi giới vừa nói vừa nhìn người đàn bà rách rưới đang lảng vảng trước tòa nhà văn phòng.

- Không, thưa ông. Tôi xin lỗi.

Theo nhà môi giới, người làm công chỉ nên biết chủ mình muốn gì mà không cần hỏi tại sao. Vì thế, nếu anh có thời gian để lập một danh sách "những người chẳng làm được gì" thì hẳn bà lão nhếch nhác kia và người tài xế tọc mạch này sẽ đứng đầu danh sách.

Dù sao thì người tài xế cũng đã làm cho anh từ lúc công ty mới ra đời và anh còn chịu đựng được. Ông ta là một người tài xế tận tụy hiếm có, sẵn sàng làm việc ngoài giờ khi cần. "Thì mình trả lương cũng khá", nhà môi giới tự giải thích ngay lúc chiếc xe sang trọng dừng lại trước tòa nhà hướng về phía một ngọn tháp cao vút mà đến cha anh cũng phải mê mẩn khi đứng nhìn ra từ văn phòng của anh.

Vẫn là người đàn bà ăn xin đứng đó cùng mấy người trên phố đang vây quanh bà ta như mọi khi. Bọn họ trao đổi với nhau dăm ba câu rồi lại đi tiếp."Giá như có ai đó đứng ra dẹp hẳn chuyện này", nhà môi giới thầm nghĩ với vẻ khó chịu rõ rệt.

- Nhớ đón tôi tại nhà lúc 6 giờ tối thứ năm. Chúng ta sẽ đến nhà hàng Pháp ở đường 55.

- Vâng, thưa ông. - Người tài xế đáp và vòng ra sau xe mở cửa cho ông chủ trẻ.

Đẩy cánh cửa có tay nắm bằng đồng sáng loáng, nhà môi giới bước vào tòa nhà văn phòng bằng đá cẩm thạch. Anh ngước nhìn tòa nhà sừng sững như muốn vươn tới tận thiên đàng với một thoáng bối rối. Chẳng hiểu sao lúc đó anh lại cảm thấy mình nhỏ bé quá.

Chương 2. NGƯỜI TÀI XẾ

Nếu được quyền chọn một cuộc đời dù quá khứ hay hiện tại, hẳn nhà môi giới sẽ không chọn cuộc đời của người tài xế.

Nhưng bản thân người tài xế lại nghĩ mình không phải chịu thiệt thòi gì trong cuộc sống dù ông có thể chứng minh điều đó dễ dàng hơn ai hết.

Ông sinh trưởng trong một gia đình nghèo nằm trong một khu ổ chuột phức tạp nhất nhì của nước Mỹ. Cha ông bị giết trong một vụ buôn ma túy khi ông mới 12 tuổi. Thật ra, điều đó cũng chẳng ảnh hưởng mấy đến ông.Khi còn sống, cha ông nghiện ma túy và thường xuyên đánh đập mẹ ông không thương tiếc. Vì thế, việc cha ông mất đi lại là một điều may mắn cho cả gia đình ông.

Lớn lên, để tồn tại người tài xế trở thành một tay anh chị. Ông trở nên chai lì và dữ tợn hơn đám bạn bè cùng trang lứa. Ông thất học nên thường bị trêu chọc. Nhưng những trò này rồi cũng chấm dứt vào cái ngày ông dùng nắm đấm của mình để trả lời một viên cảnh sát, hậu quả là người này phải nhập viện và bỏ nghề sau đó.

Hành động đó đã đưa ông vào trại cải huấn sáu năm. Nhưng chính trong thời gian này, ông đã gặp người cố vấn của đời mình: một cô giáo tình nguyện dạy kèm cho đám thanh niên trong trại vào các buổi tối cuối tuần. Cô dạy họ đọc, viết, làm các phép toán cơ bản, khám phá những điều kỳ diệu của khoa học, thậm chí cả việc vệ sinh cá nhân.Và trên tất cả, cô đã dạy cho họ lòng tự trọng.

- Tại sao cô lại đến đây? - Ông chỉ hỏi cô một câu như thế lúc mới gặp.

Nhưng cô đã làm cuộc đời ông đột ngột thay đổi bằng đôi tai chăm chú lắng nghe, bằng cặp mắt cảm thông và bằng những lời động viên dịu dàng. Hẳn đó là tình yêu thương.

Thật vậy, trước đây ông chỉ nhìn thấy điều đó ở mẹ mình. Ngược lại, chàng trai trẻ cũng thu hút cô giáo, ở ông có một vẻ gì đó rất khó giải thích đối với cô. Cô dành cho ông nhiều thời gian hơn. Cô dạy ông cách sống tự lập mà không cần tiền bạc của người khác. Cô thuyết phục ông không bao giờ quay lại lối cũ khi được tự do.

Và cô đã thành công. Không như những người tù khác, người tài xế đã đoạn tuyệt với con đường cũ khi ra tù.

Giờ thì ai cũng thấy ông là một người hiền lành và ân cần. Ông có một người vợ đáng yêu và năm đứa trẻ tuyệt vời. Đứa lớn nhất, cũng là cô con gái duy nhất, rất sáng dạ và sẽ vào đại học nay mai nếu gia đình có đủ tiền bởi dù có được học bổng thì các khoản chi phí khác cũng đáng phải lo ngại. Hiện tại cô chăm chỉ làm công việc lau dọn nhà cửa cho những gia đình có con em đang học đại học.

Ngoài công việc lái xe, người tài xế tích cực tham gia các hoạt động của khu phố và nhà thờ. Ông là thành viên của ủy ban theo dõi tội phạm và ca đoàn nhà thờ. Ông tự nguyện dành thời gian rảnh rỗi ít ỏi của mình để giúp các cựu tù nhân tái hòa nhập với cuộc sống. Ông muốn cám ơn cô giáo đã cứu vớt đời ông bằng cách đó. Ông những mong làm được nhiều hơn thế nhưng không thể bởi ông còn làm thêm cho một công ty dịch vụ vệ sinh. Thế nhưng cũng có những chuyến đi dài đến nỗi hiếm khi ông có thể chợp mắt. Nhà môi giới thỉnh thoảng dự tiệc tùng đến khuya nên người tài xế không thể đi làm thêm những lúc đó, cô con gái lớn sẽ làm thay cho ông.

Ai biết về cuộc đời của ông cũng thắc mắc rằng họ chẳng bao giờ nghe ông than vãn lấy một lời. Vì sao một người đàn ông khốn khó, hàng ngày phải vật lộn với cuộc sống, đến đêm khuya mà vẫn luôn nở nụ cười chân thành và chào hỏi nồng nhiệt mỗi khi gặp gỡ bất kỳ ai.

Thật ra, người tài xế không hề có điều gì bí mật. Ngược lại, ông thường thắc mắc không hiểu vì sao mọi người cứ làm cho cuộc sống của mình phức tạp lên như thế.

Chương 3. NHÀ ĐIỀU HÀNH ĐÁNG KÍNH

Đừng "trông mặt mà bắt hình dong". Nhìn cách thức nhà điều hành nói chuyện, đi đứng, không ai nghĩ ông là một người giàu có. Quả thực, không ai có thể ngờ rằng một ông già thấp bé, bề ngoài hết sức giản dị mà đã xây dựng được cả một hệ thống cửa hiệu sửa chữa và mua bán phụ tùng ôtô lớn ở nhiều tiểu bang. Tất cả bắt đầu từ một ý tưởng đơn giản, nhưng rồi nó mang lại việc làm cho hàng ngàn người. Ông cũng rất nổi tiếng và được nhiều người ngưỡng mộ với bộ sưu tập các loại ô tô quý hiếm được đặt ngay tại tiền sảnh trụ sở chính của ông.

Dù đã đạt tới đỉnh cao của thành công, ông không bao giờ quên đi cội nguồn của mình. Ông hiểu rõ thế nào là sự tranh đấu, là vấp ngã hay thất bại hoàn toàn trong cuộc sống.

Ông sinh ra vào giữa thập niên 1930 trong một nông trại ở Wisconsin. Bố mẹ ông hết sức vất vả mới kiếm đủ tiền trang trải cho gia đình vào thời kỳ kinh tế suy thoái. Cha ông, vì quá nản chí nên đã buông xuôi, bỏ nhà đi và biệt vô âm tín từ đó. Người ta đồn rằng cha ông đã tự vẫn nhưng không ai có chứng cứ gì rõ rệt.

Ở một góc độ nào đó, việc ra đi của người cha lại là một điều tốt đối với ông. Ngày đó, nhà điều hành chỉ toàn nghe thấy những lời lẽ dữ tợn và cay đắng từ người cha không bao giờ hài lòng với những gì mà vợ cùng bốn đứa con, ba trai một gái, đã làm. Dường như ông ấy thích nhìn thấy lũ trẻ phạm sai lầm để trừng phạt chúng bằng chiếc dây da dùng để liếc dao cạo. Từ khi cha ông ra đi, nhà điều hành tương lai mới thật sự biết thế nào là một giấc ngủ ngon!

Sau đó, mẹ ông cùng hai người anh lớn tiếp tục làm việc tại nông trại. Dù làm việc cực nhọc nhưng bà luôn dành thời gian dạy dỗ con cái, nhắc nhở chúng đi nhà thờ đều đặn và khuyến khích chúng khám phá và xây dựng niềm tin trong cuộc sống.

Ông không bao giờ quên những năm tháng cả nhà thường xuyên phải đối mặt với khó khăn và túng thiếu. Khi đế giày của các con quá mòn, người mẹ nghĩ ra cách lèn giấy cứng vào bên trong để chúng dùng tiếp. Bữa trưa ở trường thường là những gì còn sót lại của bữa sáng. Có lần mẹ bảo ông đến một cửa hàng cách nhà hai dặm để mua chịu và ông đã về nhà

tay không bởi chẳng có tiệm tạp hóa nào đồng ý tiếp tục bán chịu cho nhà ông, trừ phi những món nợ cũ được thanh toán hết.

Khi đã đủ khôn lớn để hiểu giá trị của đồng tiền, ông quyết định phải làm một điều gì đó để gia đình thoát khỏi cảnh túng bẫn. Ông nhận làm đủ mọi việc linh tinh sau giờ đi học để giúp mẹ có thêm vài ba xu lẻ. Ông đã đến từng nhà để giao báo GRIT, một tờ báo uy tín thời đó. Tiền ông kiếm được không nhiều nhưng cùng mua được vài món nhu yếu phẩm cần thiết cho gia đình.

Dù làm việc vất vả nhưng nhà điều hành vẫn cố gắng học đến lớp mười. Ông muốn tốt nghiệp trung học nhưng Chiến tranh Triều Tiên (1950) nổ ra và hai người anh của ông phải đi lính. Gia đình cần một người lanh lợi để gánh vác việc nông trại và ông không còn sự lựa chọn nào khác là đành phải nghỉ học.

Chiều tối nhất là vào những ngày mùa đông khi nông nhàn, ông nhận làm thêm ở trạm xăng trong thị trấn. Ông học cách bơm xăng, thay dầu bôi mỡ và nhiều kinh nghiệm quý giá khác từ nơi này. Đó là cơ hội cho ông khám phá tầm quan trọng của việc phục vụ khách hàng. Khách hàng của ông luôn nhận được nụ cười nhiệt tình, sự tận tâm chu đáo và những tấm kính được lau chùi sạch bóng. Thế là tiếng lành đồn xa và nhiều khách hàng mới sẵn sàng lái xe thêm vài dặm nữa để được chàng trai trẻ chăm sóc chiếc xe của họ.

Vào một buổi tối tháng Tư, ông đang thay đồng phục làm việc thì có tiếng gõ cửa. Khi bước lên văn phòng, ông nhìn thấy hai quân nhân với nét mặt u ám còn mẹ ông thì đang khóc nức nở. Họ đến để báo tin dữ cho gia đình ông: một trong hai người anh của ông đã vĩnh viễn ra đi. Đó là một quãng thời gian dài đau buồn của gia đình. Nhưng mẹ ông bỗng trở nên mạnh mẽ một cách kỳ lạ từ sau biến cố đó. Không những thế, bà còn tiếp thêm sức mạnh cho hai đứa con ở nhà.

Dù người mẹ hết lòng an ủi, nhà điều hành vẫn thương tiếc anh mình vô hạn. Ông quyết định tưởng nhớ về người anh của mình bằng cách riêng. Năm mười chín tuổi, ông tình nguyện vào quân đội. Và từ đó, lòng ái quốc luôn có một ý nghĩa lớn lao đối với ông.

Nhưng cuộc sống luôn có những biến chuyển của nó. Khi ông hoàn tất khóa huấn luyện thì cuộc chiến ở Triều Tiên đã chấm dứt và quân đội gần như được rút về toàn bộ. Người anh còn lại cũng trở về và nhanh chóng tham gia công việc đồng áng.

Ông được điều tới đóng quân tại pháo đài Carson, phía nam Colorado Springs, bang Colorado và được giao nhiệm vụ bảo dưỡng những chiếc xe mô-tô công. Nơi đây ông đã bộc lộ tài năng về cơ khí khi có thể tháo tung bất kỳ động cơ hay hộp số nào, tìm ra sự cố, sửa chữa và lắp ráp lại để chúng hoạt động trở lại, đôi khi còn hiệu quả hơn lúc mới mua.

Và cũng chính tại nơi đây ông đã tìm thấy tình yêu đích thực của đời mình: tình yêu thiên nhiên đối với vẻ đẹp mê hồn của vùng Colorado và sự dịu dàng của cô quân y trẻ Carolyn. Họ đã đến với nhau và chỉ một thời gian sau, gia đình nhỏ càng thêm hạnh phúc với sự ra đời của đứa con đầu lòng. Trong lúc đó, người anh trai ở nhà quyết định theo đuổi giấc mơ trở thành giáo viên. Dù tiếc nuối nhưng mẹ ông vẫn quyết định bán trang trại để hỗ trợ con trai theo đuổi ước mơ của mình. Cả ba người con đều tán đồng khi bà chuyển về sống ở một căn nhà nhỏ trên thị trấn.

Ngay sau khi xuất ngũ, nhà điều hành cùng vợ chuyển đến Denver, nơi ông làm thợ cơ khí ở một trạm xăng lớn. Với tài năng của mình, ông nhanh chóng được cất nhắc làm trợ lý điều hành. Chưa đầy một năm sau, người chủ quyết định về hưu và lên kế hoạch giúp người nhân viên sáng giá nhất của mình mua lại trạm xăng.

Lúc đó nhà điều hành đang tiến đến vị trí quản lý. Và việc kinh doanh trở nên cực kỳ hưng thịnh khi ông trở thành ông chủ mới. Nhà điều hành nhanh chóng mua thêm một trạm xăng khác, rồi một tòa nhà, và bắt đầu bán phụ tùng và vỏ xe bên cạnh dịch vụ sửa chữa ô tô. Song song đó, ông bắt đầu huấn luyện các nhân viên giỏi nhất để họ có thể tự điều hành công việc. Nhờ đó ông có thời gian tiếp tục xây dựng các trung tâm dịch vụ - sữa chữa mới tại Denver và khắp bang Colorado.

Kết quả là giờ đây ông đã có trong tay hơn tám trăm trung tâm sửa chữa ô tô và cửa hàng bán phụ tùng khắp miền tây nam nước Mỹ.

Nhưng nhà điều hành có một sự khác biệt rất lớn. Thay vì tích lũy của cải và say sưa làm giàu, ông chú tâm theo đuổi một mục tiêu khác hoàn toàn không giống với cách suy nghĩ thông thường. Một buổi sáng tháng Mười, có một cô gái trẻ ghé thăm văn phòng của ông. Cô gái mang theo máy ghi âm, bút và sổ tay. Và, chỉ sau vài câu hỏi và ghi chép, cô đã nhanh chóng nhận ra rằng mình đang trò chuyện với một con người thật sự khác biệt.

Chương 4. TRANG BÁO

Nhà môi giới trẻ đã có một kỳ nghỉ cuối tuần hoàn hảo. Biển tháng Mười êm ả lạ kỳ, anh dong buồm ra khơi và câu được một con cá để làm kỷ niệm. Buổi tiệc do anh tổ chức hẳn đã tăng thêm phần sôi động cho mục thông tin thời sự của các tờ báo lớn ở New York. Đáng mừng là các nhà điều hành hàng đầu tại New York đều có mặt đầy đủ trong vai trò những khách mời đặc biệt. "Vậy là họ đã công nhận mình là một trong những nhà kinh doanh thực thụ trên thương trường", anh sảng khoái nghĩ.

Trên đường đến văn phòng vào sáng thứ hai theo thói quen anh lại cầm lấy tờ báo ưa thích để điểm qua tin tức. Anh hy vọng sẽ bắt gặp một bài viết thật hay về sức khỏe và rèn luyện thể hình, nhất là sau buổi câu cá ngoài trời đầy hứng thú nhưng mệt nhoài ngày hôm trước.

Thế nhưng tác giả bài báo lại nói về một quý ông nào đó ở Denver - một người vào khoảng hơn sáu mươi tuổi theo bức ảnh trên báo. Ông ấy cho rằng niềm vui lớn nhất trong đời là có thể mang lại những điều tốt đẹp cho người khác.

“Thật nhảm nhí!”. Chàng trai trẻ vừa nghĩ vừa đi lên thang máy. Bên dưới, thành phố đông nghịt những vụ kẹt xe, những kẻ ăn xin, những người vô gia cư và bán bánh mì dạo đang rao hàng.

Tờ báo nọ đã làm anh suy nghĩ cả buổi sáng. Cuối cùng, không thể chịu đựng hơn, anh gọi điện đến tòa soạn và yêu cầu được nói chuyện với người phóng viên nọ. Thật thú vị khi tác giả bài báo lại chính là người trả lời điện thoại của anh.

- Công việc môi giới chứng khoán qua mạng của anh vẫn tốt chứ? - Cô phóng viên hỏi.

- Hay thật, cô biết tôi là ai sao? - Nhà môi giới vô cùng ngạc nhiên.

- À, nghề của tôi mà! - Cô phóng viên cười khẽ.

- Rất ấn tượng!

- Anh đang nghĩ về bài báo sáng nay à?

- Cô nhạy bén thật đấy.

- Vâng, đó là một nửa công việc của tôi.

- Thế à, vậy cô đã làm rất giỏi một nửa đó rồi đấy! - Nhà môi giới cười to rồi chuyển sang giọng nghiêm túc - Nhà điều hành trên báo mà cô viết hôm nay... là người thật việc thật chứ?

- Vâng! Tôi đã đến Denver và đã phỏng vấn ông ấy. Ông ấy thật sự tin rằng chính sự quan tâm giúp đỡ người khác là ý nghĩa lớn nhất trong cuộc đời ông ấy.

- Tôi không nghĩ thế.

- Này, tôi không cần anh phải thay đổi cách nghĩ của mình. Nhưng nếu anh muốn, tôi có thể giúp anh gặp ông ấy, và sau đó tùy anh quyết định.

- Tôi nghĩ có lẽ phải nhờ đến sự giới thiệu của cô đấy! - Anh lưỡng lự.

- Thật ra, ông ấy rất giản dị và cởi mở. Tôi nghĩ anh có thể gọi trực tiếp cho ông ấy và chắc là ông ấy sẽ rất vui khi gặp anh.

- Cô chỉ khéo đùa! - Nhà môi giới càng ngạc nhiên, bởi suy từ bản thân, anh vẫn cho rằng gặp gỡ những nhân vật thành đạt khác hẳn việc đến gặp một nhân viên ngân hàng.

- Rồi anh sẽ tin tôi thôi. Thế anh có muốn ghi số điện thoại của ông ấy không?

Nhà môi giới do dự nghĩ "Làm sao một nhà điều hành thành đạt lại dễ dàng nhận điện thoại từ một người vô danh mà không hề kiểm tra?". Nhưng anh vẫn đồng ý:

- Nếu cô vui lòng giúp đỡ.

Cô phóng viên đọc ngay cho anh số điện thoại. Nhà môi giới định liên lạc ngay với nhà điều hành, nhưng anh lại ngần ngại. Đến giữa giờ chiều không kìm được sự tò mò, cuối cùng nhà môi giới cũng bấm số và chờ đợi.

- Tôi sẽ nối máy cho ông ngay. - Một tiếng trả lời nhẹ nhàng từ bên kia đầu dây của người thư ký.

"Có lẽ họ sẽ cho mình nói chuyện với trợ lý của ông ấy" - Nhà môi giới thầm nghĩ.

Không bao lâu sau, đầu dây bên kia vang lên một giọng nói trầm ấm, thân thiện:

- Tôi xin lỗi vì để anh phải chờ lâu. Một trong những đứa cháu của tôi muốn kể tôi nghe về chuyện lớp học hôm nay của cháu. Anh biết đấy, tôi có hơn một trăm đứa như thế.

"Một trăm đứa? Gia đình nào mà đông đến thế? Nhưng nếu ông ấy có thời giờ để nói chuyện phiếm với chúng thì ông ấy cũng sẽ có thời gian đề nói chuyện với mình!". Vừa nghĩ nhanh trong đầu, nhà môi giới vừa trả lời:

- Cảm ơn ông đã trả lời điện thoại.

- Không sao, có chuyện gì thế anh bạn?

- Sáng nay tôi có đọc bài báo viết về ông.

- Ạ, vâng. Cô phóng viên ấy nói là có thể anh sẽ gọi điện cho tôi. Tôi cũng mong được gặp anh. Tôi có biết đôi chút về anh đấy.

- Thật sao?

- Vâng, theo những gì tôi biết thì anh là một người rất thành đạt.

- Cám ơn ông. Tôi cố gắng kiếm tiền, cũng như ông thôi. Tôi muốn biết liệu những gì ông nói... Ông có thực sự tin như thế không? về quan điểm "sống là cho đi" ấy!

- Tôi tin tưởng tuyệt đối vào điều đó.

- Nhưng vì sao ông lại cho đi nhiều đến thế? Chẳng lẽ ông không muốn để lại gì cho con cháu sao?

- Ô, có chứ, tôi đã dành phần cho chúng. Nhưng tôi còn hàng trăm bạn bè có hoàn cảnh đặc biệt đang cần tôi giúp đỡ.

- Bạn bè đặc biệt à? Hàng trăm người ư? - Nhà môi giới dường như không tin - Ông có thể giải thích rõ hơn được không?

- E rằng tôi không thể.

- Không thể hay không muốn? - Nhà môi giới trẻ tuổi đánh bạo hỏi.

- Tôi không thể giải thích bằng lời. Tôi nghĩ anh sẽ không thể hiểu hết nếu chỉ nói bằng lời vì anh sẽ không cảm nhận được trọn vẹn... Tôi phải để anh thấy. Nhưng với điều kiện anh phải đi theo tôi một ngày để tận mắt chứng kiến. Đó là cách duy nhất anh có thể hiểu những gì tôi làm.

- Rất sẵn lòng. - Nhà môi giới cũng bất ngờ trước câu trả lời của mình.

- Anh từng đến Denver chưa?

- Thật ra thì hai tuần nữa tôi sẽ đến đó dự một cuộc hội thảo đầu tư công nghệ cao. Để tôi kiểm tra lại xem nào.

Nhà môi giới mở lịch làm việc trên máy tính. Lướt qua những cuộc hẹn và tìm ra buổi hội thảo.

- Hai tuần nữa tôi sẽ đến Denver, và tôi sẽ ở đó từ thứ ba đến thứ năm.

- Anh chờ tôi xem lại lịch làm việc của mình nhé. - Nhà điều hành đề nghị trong khi giở cuốn sổ tay lỗi thời, tiếng giấy được giở nhẹ vọng qua điện thoại. - Nếu anh có thể ở đến ngày thứ sáu, tôi sẽ dành nhiều thời gian hơn cho anh. Sẽ là một ngày bận rộn đấy, nhưng tôi nghĩ anh sẽ được sáng tỏ nhiều điều.

Nhà môi giới kiểm tra lần nữa thời khóa biểu của mình. Anh có cuộc hẹn với Stephanie vào tối thứ bảy để xem một vở kịch mới nóng hổi ở Broadway, nhưng thứ sáu thì không có việc gì quan trọng.

- Xem như tôi đã đặt hẹn với ông rồi nhé!

- Anh phải đến văn phòng tôi sớm một chút vì anh cần phải gặp nhiều người rất đặc biệt.

- Đồng ý! - Nhà môi giới phấn khởi nói.

Nhà môi giới gác máy và nhìn chằm chằm vào điện thoại, chẳng hiểu mình vừa mới làm gì. Anh gọi trợ lý vào phòng:

- Cô có thể đổi vé lượt về từ hội nghị Denver sang thứ sáu, chuyến cuối cùng trong ngày được không? Và đặt phòng cho tôi cả tối thứ năm nữa.

- Tôi sẽ làm ngay. Nhưng anh có thể cho tôi biết lý do anh phải ở lại Denver thêm một ngày không?

- Chẳng có gì. Đơn giản là tôi chỉ muốn chứng minh rằng ông ấy không thật, rằng thực tế ông ta không thể nào làm được điều đó.

* * *

Từ khi nhờ trợ lý đổi vé máy bay và chuẩn bị mọi thứ, nhà môi giới quả thực rất nôn nao về cuộc gặp sắp tới với nhà điều hành.

Cuối cùng thì ngày lên đường cũng đến.

- Xe đang chờ dưới kia ạ. - Trợ lý của anh thông báo.

Cho chiếc máy tính xách tay vào chiếc cặp Zero Halliburton sang trọng, anh kéo chiếc va-li lớn đi về thang máy. Dừng trước cửa xe, anh gần như dẫm lên chân bà lão ăn mày. Mình đã chán mụ này đến tận cổ rồi!

Và anh vô vùng ngạc nhiên khi thấy người mở cửa xe cho anh không phải là người tài xế quen thuộc.

- Cô là ai thế? - Anh buột miệng. - Tài xế của tôi đâu?

Cô gái trẻ, hẳn vừa bước vào tuổi hai mươi, trả lời:

- Tôi là con gái của ông ấy.

- Thế ông ấy đâu?

- Thưa ông, tôi xin lỗi. Xin mời ông vào xe, ngoài này trời gió quá.

Nhà môi giới ngồi vào xe trong khi cô gái nhanh nhẹn đóng cửa và xếp hành lý vào cốp xe.

Khi cô vừa ngồi vào tay lái, anh gằn giọng:

- Tôi hỏi, cha cô đâu?

- Cha tôi đang ở chỗ mẹ tôi. - Cô gái rụt rè trả lời. - Mẹ tôi đang ốm nặng và phải phẫu thuật sớm. Tôi cũng muốn ở bên bà nhưng cha tôi muốn tôi lái thay ông ấy.

- Ô, tôi rất tiếc. Cô biết đường đến phi trường Kennedy không?

- Vâng, tôi biết thưa ông.

Nhà môi giới im lặng trong giây lát. Chuyện này xảy ra ngoài dự tính, nhưng anh cố gắng tạo một bầu không khí tốt nhất có thể.

- Chắc cô còn đi học?

- Không ạ, tôi đã đi làm. Gia đình tôi... À, tôi may mắn đã tốt nghiệp trung học.

- Cô làm việc ở đâu?

- Ừm... nhiều chỗ lắm. Tôi làm công việc dọn dẹp nhà cửa. Chắc ông nghĩ tôi là đứa ở. Nhưng chẳng sao đâu ạ.

- Không, tôi không nghĩ thế.

- Họ nói tôi được việc, và tôi thấy vui vì điều đó.

Nhà môi giới bị phân tâm bởi dòng xe cộ.

- Hãy đi lối đường hầm Midtown. - Anh đề nghị. - Tôi nghĩ đó là đường đi nhanh nhất vào giờ này.

- Vâng, thưa ông.

Nhận thấy mình nói chuyện như thế là đủ, nhà môi giới quyết định quay sang mớ giấy tờ trong cặp.

- Tôi có một số việc phải làm.

- Vâng, thưa ông.

Anh kéo tấm kính ngăn buồng tài xế lên, suy nghĩ một chút, anh lại kéo nó xuống.

- Cảm ơn cô đã làm tài xế cho tôi hôm nay.

- Không có chi. Gia đình chúng tôi luôn giúp đỡ nhau.

- Dù sao cũng cảm ơn cô. - Nói xong anh lại kéo tấm ngăn lên.

Trong lúc chiếc xe chậm chạp nhích từng thước một giữa dòng xe cộ dày đặc vào giờ cao điểm, hình ảnh bà lão ăn mày lại xuất hiện trong đầu anh. "Thế là đủ lắm rồi!". Anh cầm lấy điện thoại di động và gọi vào số hỗ trợ.

Một viên sĩ quan trực nhấc máy phía đầu dây bên kia.

- Tôi muốn tường trình một vụ gây rối trật tự công cộng. - Giọng anh đầy khó chịu nhưng kiên quyết. - Có một người thang lang liên tục lảng vảng ngay trước tòa nhà công ty tôi. Bà ta cứ làm phiền nhân viên và phá hỏng công chuyện làm ăn của tôi. Tôi muốn các anh bắt bà ta. Vâng, tôi sẽ ký vào đơn khiếu nại, hãy fax ngay cho tôi, tôi ký và fax lại cho anh ngay. Đây là số fax trên xe của tôi.

Cứ thế, người đàn ông khó tính, lạnh lùng nhất New York đang trên đường đi gặp một người có lẽ là người đàn ông có trái tim nhân hậu nhất, đang sống tại Denver.

Chương 5. SỰ MONG ĐỢI

Nhà môi giới thường dùng hai hay ba ly cocktail khi đi máy bay và trên bốn ly nếu phải bay trên biển. Nhưng lần này trên chuyến bay đến Denver, anh bỏ thói quen đó của mình. Thay vào đó, anh tập trung ghi ra những câu hỏi cần được giải đáp để tận dụng tối đa khoảng thời gian ngắn ngủi với nhà điều hành.

Chuyến bay đến đúng giờ. Thế là tốt. Một người tài xế mặc đồng phục chờ sẵn tại sân bay đúng như anh đã yêu cầu. Trên đường về khách sạn, anh tài xế trẻ tỏ ra cởi mở và nồng nhiệt. Anh chàng này thuộc tuýp người tin vào Kinh Thánh và mơ ước trở thành diễn viên điện ảnh. Anh chàng không hề khiến nhà môi giới cảm thấy khó chịu. Ngược lại, nhà môi giới có vẻ rất thích anh ta.

- Ông có cần mang hành lý lên phòng không ạ?

- Không, cảm ơn. Người phục vụ phòng sẽ lo chuyện đó.

- Ông có cần thêm gì không ạ?

- Không, hội nghị được tổ chức ngay tại khách sạn. Sáng thứ sáu tôi mới cần anh. Tôi cần gặp một người quen tại văn phòng ông ta vào lúc 8 giờ.

- Tôi sẽ có mặt đúng 7giờ 30 sáng thứ sáu để đón ông.

* * *

Hội nghị thành công tuyệt vời ngoài dự đoán của nhà môi giới. Khách mời là những chuyên gia hàng đầu về công nghệ cao và các dự đoán của họ về tương lai đã nâng tầm suy nghĩ của anh vượt trên cả mức mong đợi.

Sáng thứ sáu, nhà môi giới rất hài lòng khi thấy anh chàng tài xế trẻ tuổi tề chỉnh chờ đón mình ngay trước cửa khách sạn. Rất đúng hẹn. Chưa đầy nửa giờ sau, chiếc xe đã men theo những cung đường uốn lượn dẫn đến tổng hành dinh đồ sộ của nhà điều hành.

- Vùng này đẹp quá phải không ông? - Anh tài xế thốt lên.

- Ừ, ông ấy làm chủ cả vùng này sao?

- Tôi cho là thế. Nghe nói ông ấy không muốn vùng ngoại ô của Denver bị san bằng để xây cất nhà cao tầng. Vì thế ông đã mua thật nhiều đất đai nhưng chỉ dùng một phần để xây văn phòng, còn lại ông cho trồng cây, làm hồ nước và mở lối đi.

- Ông ta làm hay đấy. - Nhà môi giới nhận xét. - Phong cảnh núi non thật hùng vĩ.

Đúng như đã hứa, anh có mặt tại văn phòng của nhà điều hành lúc 8 giờ. Đó là lúc bắt đầu một ngày làm việc, và cũng là lúc những gì nhà môi giới đọc được từ bài báo nọ đã thực sự hóa thân thành cuộc sống sinh động ngay trước mắt anh.

Chương 6. NHỮNG CÁNH CỬA MỞ

Nhà môi giới không rời mắt khỏi bộ sưu tập những chiếc xe cổ được trưng bày khắp tiền sảnh tòa nhà.

- Rất hoành tráng! - Anh nói với người trợ lý của nhà điều hành khi dừng lại ngắm chiếc Lamborghini Countach.

- Vâng, đẹp quá phải không anh? - Viên trợ lý tán đồng.

- Hẳn là ông ấy rất mê xe hơi.

- Ồ, không hề!

- Sao? - Nhà môi giới bắt đầu ngạc nhiên.

- Tôi nói nghiêm túc đấy. Dù trên thực tế chúng tôi chuyên phục vụ cho những người có xe hơi, nhưng ông ấy trưng bày những chiếc xe tuyệt đẹp này chỉ là để truyền cảm hứng cho nhân viên chúng tôi thôi.

- Tôi chưa hiểu? - Nhà môi giới thừa nhận.

- Anh nghĩ xem, mỗi chiếc xe trưng bày nơi đây đều là độc nhất vô nhị. Và ông ấy xem mỗi nhân viên là một con người độc đáo. Mỗi chiếc xe có giá trị riêng của nó, bất kể năm sản xuất, tình trạng và số dặm đường nó đã đi, cũng như ông ấy hiểu rõ mỗi nhân viên chúng tôi có một giá trị khác biệt. Đó là cách ông ấy đánh giá nhân viên của mình.

- Ông ấy hẳn là người rất đặc biệt - Nhà môi giới suy đoán.

- Vâng, ông ấy đúng là người đặc biệt.

Cả hai bước vào thang máy để lên tầng trên. Lúc đi qua lối đi chung, nhà môi giới bỗng chú ý thấy gần như tất cả các phòng làm việc đều để cửa mở rộng.

- Chúng tôi tin vào môi trường làm việc hợp tác cao độ. Không ai có thể hợp tác với nhau khi họ làm việc bên trong những cánh cửa đóng kín. Ở đây, các bộ phận khác nhau đều biết đồng nghiệp của mình đang làm gì. Tất cả chúng tôi đều được tiếp cận những thông tin mà các công ty khác thường không tiết lộ cho nhân viên. Chính điều đó giúp chúng tôi nhận ra

ảnh hưởng và tầm quan trọng của từng đóng góp cá nhân vào hiệu quả chung của toàn công ty.

- Rất ấn tượng. - Nhà môi giới chỉ biết nói thế.

Họ dừng lại trước cửa văn phòng của nhà điều hành. Tương tự, cánh cửa cũng mở rộng. Viên trợ lý ra hiệu cho nhà môi giới bước vào.

- Không cần thông báo sao?

- Ô, ông ấy đã biết sáng nay anh sẽ đến mà. Ông ấy đang mong gặp anh lắm đấy.

- Tại sao?

- Rất đơn giản, vì ông ấy muốn chia sẻ với anh một bí quyết có thể giúp anh thay đổi thế giới quan của mình như ông đã từng làm.

Chương 7. BỐN YẾU TỐ QUAN TRỌNG CỦA LÒNG CHIA SẺ

- Rất vui được gặp anh! - Nhà điều hành dang rộng vòng tay và cười thật tươi khi bắt tay nhà môi giới. - Anh cứ tự nhiên cởi áo khoác và ngồi xuống. Chúng tôi hiếm khi mặc đồ vét ở đây. Có lẽ máu cao bồi vẫn còn sót lại trong chúng tôi.

- Cám ơn ông. - Nhà môi giới tự nhiên cởi áo khoác và nới lỏng cà-vạt trước khi ngồi vào chiếc ghế bành lớn thật êm.

- Tôi biết anh đến đây để tìm hiểu về sự cho đi trong cuộc sống, về ảnh hưởng của nó đối với cuộc đời tôi. - Nhà điều hành mở lời.

- Đúng thế, tôi đọc báo thấy ông tin rằng chính cách sống biết trao tặng, quan tâm đến người khác mới là điều quan trọng nhất mà ông đã làm được.

- Phải. Tôi tin rằng biết trao tặng là một điều vô cùng quan trọng. Nó quan trọng đến mức tôi đã triển khai một kế hoạch nhằm đạt được niềm vui đích thực mỗi khi ta bày tỏ lòng quan tâm, giúp đỡ người khác. Tôi gọi đó là Lòng Chia Sẻ và luôn tận dụng mọi cơ hội để giới thiệu kế hoạch này với mọi người.

- Niềm vui đích thực khi cho đi à? - Nhà môi giới hỏi - Điều này nghe có vẻ trái với lối suy nghĩ thông thường nhỉ. Thường thì người ta cho đi cái gì đó để chuộc lỗi, hay vì đó là một nhiệm vụ phải làm, hoặc để được nêu tên trước công chúng.

- Anh còn quên một điều nữa, - nhà điều hành thêm vào, - vài người còn cho đi để giảm bớt số thuế thu nhập phải đóng.

- Hầu hết những người tôi biết đều làm thế. - Nhà môi giới trẻ mỉm cười.

- Chúng ta đang nói đến tiền bạc nhưng thực ra có đến bốn điều anh có thể cho đi, mà theo tôi thì chúng đều quan trọng như nhau.

Nhà điều hành ngừng lại giây lát, bước tới cửa sổ ngắm hàng cây xinh đẹp trên dải đất rộng. Ông chăm chú nhìn những ngọn núi lớn nhỏ nhấp nhỏ trước mặt và hồi tưởng về cuộc đời mình, một cuộc đời cũnq đầy dẫy những sự kiện lớn nhỏ như thế. Nhà môi giới tỏ vẻ thiếu kiên nhẫn. Anh muốn tiếp tục câu chuyện bởi dù sao anh cũng còn cả cuộc sống của

mình ở New York. Anh loay hoay với chiếc máy tính xách tay và mở ra những câu hỏi đã chuẩn bị sẵn.

Cuối cũng nhà điều hành cũng rời khỏi khung cửa sổ. Giọng ông chậm rãi như để nhà môi giới kịp ghi chứ vào máy tính của mình.

- Đó chính là... thời gian, tài năng, của cải, và sự quan tâm. Chẳng có gì khác ngoài bốn thứ đó. Điều tuyệt vời nằm ở chỗ có nhiều cách để chúng ta trao chúng cho người khác. Và bi kịch nằm ở chỗ rất ít người biết cách cho đi, dù chỉ là một trong những thứ đó.

- Tôi có thể hiểu được những người thành đạt như ông có thể cho đi một phần tài sản của mình, nhưng tôi không thể hiểu làm thế nào ông có thể cho đi những thứ khác ngoài tiền bạc? Bởi cả ông và tôi đều là những người chìm ngập trong công việc, phải thể hiện trách nhiệm trước hàng trăm hàng ngàn nhân viên và khách hàng mỗi ngày. Vì thế tôi biết ở vào vị trí của mình, tôi không thể nào cho cái gọi là thời gian hay tài năng. Vậy làm thế nào ông làm được những điều đó?

Có vẻ như nhà điều hành không hề bất ngờ trước câu hỏi của anh bạn trẻ. Ông trả lời trong tư thế rất sẵn sàng:

- Tôi đã sống nhiều năm và may mắn được hưởng nhiều ơn phước. Và tôi tin rằng tôi càng được hưởng nhiều thì tôi cũng nợ rất nhiều. Tôi tin chúng ta luôn có thời gian để làm những điều chúng ta ưa thích. Và tôi thích tìm ra nhiều cách để đáp ứng nhu cầu của người khác, nên tôi dành thời gian để làm việc đó.

"Chỉ toàn nói suông thôi, chẳng biết ông ta có thực sự đầu tư thời gian không?", nhà môi giới thầm nhủ.

Nhà điều hành cắt ngang suy nghĩ của anh:

- Anh đang tự hỏi liệu tôi có làm thật không chứ gì?

- Ô, đúng thế. Làm sao ông biết tôi đang nghĩ như thế?

- Nhiều người luôn miệng nói họ quan tâm đến người khác, nhưng thực ra thì họ chẳng làm gì cả. Lòng chia sẻ được thể hiện bằng việc biết quan tâm đến nhu cầu của người khác, sau đó hành động để đáp ứng những nhu cầu đó. Thời gian có thể đáp ứng một số nhu cầu nhất định, tài năng sẽ đáp ứng những nhu cầu khác, của cải cũng thế và sự quan tâm tự bản

thân nó cũng đáp ứng những nhu cầu riêng. Lòng chia sẻ là sự tổng hợp một cách cân bằng tất cả các yếu tố đó và làm cho chúng luôn luôn sẵn sàng trong mỗi con người.

- Tôi vẫn chưa hiểu lắm. Ông phải giải thích rõ hơn chút nữa.

- Như tôi đã nói qua điện thoại, thật ra tôi không thể giải thích tất cả mà anh phải tận mắt chứng kiến. Đó là cách duy nhất giúp anh tin vào tầm quan trọng của lòng chia sẻ. Rồi anh sẽ thấy, đối với người nhận, hành động đó có ý nghĩa sống còn; trong khi đối với người cho, nó lại là yếu tố có thể làm thay đổi cả cuộc đời.

- Vậy giờ chúng ta sẽ làm gì? - Nhà môi giới tỏ ra sốt ruột thật sự. Anh dường như bị cuốn hút vào vấn đề này tự lúc nào.

- Tôi sẽ đưa anh đi tham quan một vòng. - Nhà điều hành đề nghị. - Tôi muốn giới thiệu với anh vài người trong số những người tốt nhất trên trái đất này.

Chương 8. QUYỀN SỞ HỮU

Chàng trai trẻ ngồi lặng lẽ trong lúc nhà điều hành lái chiếc Pontiac 65 phục chế xinh xắn giữa xa lộ đông đúc ở Denver. Anh nghĩ thầm, "Chiếc xe này còn nhiều tuổi hơn cả mình".

Được vài dặm, nhà điều hành rẽ vào một con dốc, rồi đánh sang phải hai lần trước khi dừng hẳn trong bãi đậu xe của một cửa hàng sửa chữa và bán phụ tùng ô tô. Ngay khi bước qua cửa, nhà môi giới bỗng nhìn thấy trên tấm biển ghi giờ làm việc dòng chữ "Nghỉ ngày chủ nhật". Quái, họ làm thế nào cạnh tranh được trong khi lại nghỉ vào ngày chủ nhật thế này?

Nhà điều hành đưa vị khách trẻ đến quầy tiếp tân và tìm gặp viên quản lý cửa hàng.

- Ông ấy đã đến, nhưng chắc có lẽ đang đi loanh quanh đâu đây. - Cô tiếp tân vui vẻ trả lời. - Xin ông cho biết quý danh ạ?

Sau khi nhà điều hành nói tên mình, cô gái có vẻ bối rối:

- Tôi thành thật xin lỗi vì tôi đã không nhận ra ông. Tôi sẽ báo cho quản lý ngay ạ!

- Cám ơn cô. - Nhà điều hành mỉm cười. - Đừng lo, chuyện nhỏ ấy mà.

Khi cô gái đi khỏi, nhà điều hành đưa chàng trai vào ngồi trong khu vực chờ dành cho khách hàng. Nhà môi giới nhận xét:

- Tôi đọc trên báo thấy ông có hơn tám trăm trung tâm sữa chửa bảo trì như thế này.

- Vâng, đúng ra là 824, nhưng không phải tôi sở hữu chúng đâu. Chúng được người ta giao phó cho tôi.

- Ông hẳn là rất tự hào về thành quả của mình. Chỉ với một trạm xăng khởi nghiệp, vậy mà giờ đây ông có hàng trăm trung tâm như thế này, hàng tá xe hơi cổ xinh đẹp, thêm một tòa nhà lộng lẫy... Tất cả đều là của ông.

- Như đã nói, thật ra tôi chẳng làm chủ thứ gì cả. - Nhà điều hành trả lời.

- Ông nói đùa đấy ư?

- Không hề. Tôi nói nghiêm túc đấy, tôi không sở hữu thứ gì cả. Chẳng một chút gì!

- Thế thì ai? Các cổ đông của ông à? Hay các nhà đầu tư? Hay các chủ nợ?

- Không phải.

- Thế thì chẳng lẽ khối tài sản này thuộc quyền sở hữu của nhân viên của ông? Ông có kế hoạch bán toàn bộ cổ phần cho nhân viên của mình à?

- Cũng không phải vậy. Ông ấy mới làm chủ tất cả. - Nhà điều hành nhẹ nhàng trả lời.

- Ông ấy là ai?

- Anh nghĩ xem còn ai nữa? Dĩ nhiên đó là Thượng Đế.

- Xin lỗi ngài nhưng Thượng Đế không tồn tại trong kinh doanh. Thượng Đế chỉ có trong tôn giáo mà thôi!

- Người hiện diện trong thế giới của tôi. Đó là lý do tại sao tôi đóng cửa ngày chủ nhật để nhân viên của tôi có thời gian dành cho gia đình họ/hoặc thờ phụng Người.

- Điều này nghe... cứ như là lời Kinh Thánh ấy! - Nhà môi giới trẻ không thể tưởng tượng nổi.

- Anh không quan tâm đến đời sống tâm linh sao? - Nhà điều hành mỉm cười.

Nhà môi giới bắt đầu tự hỏi tại sao mình lại phí thời gian với ông già Denver gàn dở này.

Nhà điều hành như đoán được suy nghĩ của chàng trai. Ông tiếp tục:

- Chính khi nghĩ đến sự may mắn của mình, nhờ ơn trên, tôi đã hiểu ra rằng kẻ cho được phúc nhiều hơn người nhận.

- Ý ông là sao? - Nhà môi giới cảm thấy bối rối.

- Nghĩa là, nếu tôi có thời gian sống trên đời này thì đó là một món quà tôi được ban tặng. Nếu tôi có nhiều tài năng, thì đó cũng là một món quà. Và tiền bạc của tôi cũng là món quà. Tôi cũng tin rằng những món quà đó không chỉ dành cho tôi, nghĩa là tôi không phải chỉ biết nhận và giữ chặt lấy chúng. Tôi phải biết chia sẻ chúng với người khác. Nhưng điều tuyệt vời nhất là phần thưởng nhận được khi cho đi bao giờ cũng lớn hơn những gì tôi chia sẻ cùng mọi người.

- Phần thưởng nào? Chẳng lẽ ông muốn nói đến những bài báo? Những lời ngợi khen từ người khác? Hay ông sẽ thu được nhiều lợi nhuận hơn?

- Không, anh nhầm rồi. Phần thưởng của tôi chính là những nụ cười trẻ thơ, là giới trẻ có thể theo đuổi giấc mơ của mình, là bọn nhóc có được một buổi cắm trại vui vẻ, là thành viên trong một nhóm làm việc hân hoan vì đã hoàn thành nhiệm vụ.

- Tôi chưa bao giờ trải nghiệm điều đó. Có lẽ phải thấy mới tin - Giọng nhà môi giới đầy vẻ hoài nghi.

Ánh mắt của nhà điều hành chợt sáng lên khi nhìn thấy viên quản lý cửa hàng đang tiến đến.

- Tôi sẵn lòng giúp anh nhìn thấy điều đó! Ngay bây giờ đây.

- Rất vui gặp quý vị! - Nhà quản lý reo lên. - Chúng tôi rất vui khi ông ghé thăm.

Nhà điều hành giới thiệu nhà môi giới cho viên quản lý.

- Rất hân hạnh được gặp anh.

- Tôi cũng thế. - Nhà môi giới đáp lời.

Quay sang nhà điều hành, viên quản lý hỏi:

- Hôm nay ông đến có chuyện gì sao?

- Tôi có vài phong thư cần giao tận tay cho vài người trong nhóm của anh - Nhà điều hành lấy ra hai phong bì trắng và trao cho viên quản lý - Họ có đi làm hôm nay chứ?

Viên quản lý xem qua những cái tên trên phong bì và trả lại cho nhà điều hành.

- Họ đều có ở đây. Nhưng có bao giờ tôi thấy ông phải tận tay làm những việc như thế này đâu?

- À, đây là một dịp đặc biệt - Nhà điều hành có vẻ bí mật.

Viên quản lý đưa hai nhân viên trẻ đến giới thiệu với nhà điều hành. Cả hai cười tươi. Đây là lần đầu tiên họ gặp nhà điều hành - ông chủ của họ.

- Chào các bạn! - Nhà điều hành mở lời. - Quản lý của các bạn cho tôi biết là hai bạn làm việc rất chăm chỉ và hết lòng phục vụ khách hàng. Chúng tôi đánh giá rất cao về tác phong làm việc của hai bạn!

- Xin cám ơn ông! - Họ thốt lên.

- Ông ấy cũng cho tôi biết việc hai bạn đã ghi danh học đại học. Chắc hai bạn cũng biết, chừng nào các bạn còn phục vụ cho công ty và khách hàng của chúng ta, chúng tôi sẽ luôn hỗ trợ các bạn chi phí học hành.

Nhà điều hành trao phong bì cho từng người. Trong mỗi phong bì là tấm séc trị giá 1.000 đô la. Hai nhân viên không nén được niềm vui mừng, nét hân hoan lộ rõ trên gương mặt khi họ đưa cao tấm séc chia vui với mọi người. Đáp lại là một tràng pháo tay chúc mừng làm cho bầu không khí thêm phần phấn khởi và thân mật.

Nhà môi giới trẻ kín đáo hỏi nhỏ viên quản lý:

- Ông ấy có thường làm như vậy không? Tặng những tấm séc trị giá hàng ngàn đô la như thế?

- Có chứ, nhưng bình thường thì ông ấy không tự mình làm việc đó. Tuy nhiên, công ty đã trao tặng gần 16.000 học bổng như thế.

- Mười sáu ngàn ư? - Nhà môi giới lẩm bẩm - Nghĩa là 16 triệu đô ư? Nhưng vì sao?

Nhà môi giới theo thói quen đã tính ra ngay một con số khổng lồ cùng với một dấu chấm hỏi to tướng trong đầu.

Chương 9. MỖI NGAY LÀ MỘT CƠ HỘI

Trên đường về, nhà môi giới ngôi yên lặng và suy ngẫm về những gì mình đã chứng kiến tại trung tâm sửa chữa bảo trì ô tô của nhà điều hành. Cuối cùng, anh nói lên thắc mắc của mình:

- Tôi thật không hiểu vì sao ông lại quan tâm đến nhân viên đến thế? Đó có phải là trợ lý thân cận của ông đâu? Thậm chí ông còn không biết mặt họ kia mà?

"Mình còn phải giảng giải cho chàng trai này nhiều đấy", nhà điều hành thoáng nghĩ với một nụ cười đầy ẩn ý.

- Một người có lòng chia sẻ luôn tìm thấy trong mỗi ngày mới một cơ hội để tác động đến cuộc đời của những người khác. Mỗi ngày chúng ta có thể tìm ra vô số cách, dù là lớn lao hay nhỏ bé, để làm cho cuộc sống người khác được tốt đẹp hơn.

- Nhưng ông cũng đã giúp họ khi cho họ công ăn việc làm rồi. Tại sao ông phải cho họ thêm nữa?

- Chia sẻ không có nghĩa là anh chỉ làm những gì tối thiểu, mà là thực hiện những gì được mong đợi. Mỗi ngày tôi đều tìm kiếm những cơ hội để được làm thêm nhiều điều nữa. Có thể nói, điều đó đã trở thành thói quen của tôi.

- Tôi e rằng mình không hiểu gì cả. - Nhà môi giới nói.

- Đối với một số người, họ xem việc chia sẻ với người khác là một sự kiện thật sự. Nghĩa là họ ủng hộ các hoạt động vì một mục đích nào đó. Sau khi đã lập thành tích, họ lại quay về với công việc làm ăn thường lệ. Nhưng lòng chia sẻ lại chính là một thái độ sống. Và chúng ta cần nuôi dưỡng nó mỗi ngày.

- Tôi hiểu. - Nhưng trong sâu thẳm, nhà môi giới biết mình vẫn chưa hiểu gì nhiều. - Tôi thật sự cảm kích vì ông đã hào hiệp dành chút thời gian quý báu cho tôi. Ông đã dạy cho tôi nhiều điều về lòng chia sẻ trong những giờ qua.

- Ô, chúng ta chưa làm được gì đâu, còn nhiều thứ lắm. Nếu anh thật sự muốn biết rõ thế nào là lòng chia sẻ thì anh phải ở lại đây vài ngày với tôi.

- Ông muốn tôi ở lại đến mai sao?

- Nếu anh về New York ngay bây giờ thì thật tình anh chẳng khám phá được gì về lòng chia sẻ đâu. - Nhà điều hành nói như thách thức chàng trai.

- Thôi được, tôi rất muốn khám phá bí mật đó. Bây giờ chúng ta đi đâu?

- Chúng ta sẽ tới thăm lũ cháu của tôi.

Nhà điều hành cho xe rời xa lộ và rẽ vào một khu dân cư thuận tiện nhưng khá bình thường. Ông dừng xe trước một căn nhà lớn kiểu trang trại, nhấn vài hồi còi rồi ra khỏi xe. Ngay lập tức, ba đứa trẻ từ 7 đến 10 tuổi gồm hai trai và một gái lao ra trong màn sương núi ẩm ướt chạy tới ôm chầm lấy ông hôn lấy hôn để. "Cháu chào ông! Cháu chào ông!", chúng reo lên mừng rỡ.

Nhà điều hành ngồi ngay xuống bậc thềm trước hiên nhà, ôm hôn từng đứa và nói rằng ông rất yêu chúng.

- Ông có mang quà cho chúng cháu không?

- Có chứ. Ta mang cho các cháu món quà vô hình. Nó nằm ở đây, trong tim ta. Người ta gọi nó là tình yêu. - Đoạn ông nháy mắt với nhà môi giới, rồi rút trong túi ra ba viên kẹo nhỏ.

- Ta đãi các cháu này!

- Cám ơn ông. - Bọn trẻ vừa nói vừa cầm lấy viên kẹo.

- Ta còn những thứ này cho các cháu nữa đây. - Ông vừa nói vừa đút tay vào túi áo kia và lấy ra ba đồng 25 xu sáng loáng. - Ta cho thêm vào bộ sưu tập của các cháu đấy. Các cháu chưa có đồng 25 xu Georgia phải không nào?

- Thưa chưa ạ! - Bọn trẻ trả lời.

Nhà điều hành trỏ vào dòng chữ nhỏ xíu bao quanh hình bản đồ bang Georgia trên mặt sau đồng xu.

- Các cháu có nhìn thấy những dòng chữ này không? Đó là "Sự thông thái, Công bằng và Chừng mực". Có nghĩa là chúng ta phải khôn ngoan và nỗ lực hết sức mình, chúng ta cũng phải công bằng và chừng mực trong cuộc sống.

- Chừng mực là gì hả ông?

- Điều này hơi khó giải thích đấy các cháu ạ. Nó có nghĩa là có vay có trả. Cho nên, đừng làm một điều gì đó quá nhiều hay điều kia quá ít.

- Cháu không hiểu.

- Cháu phải kiên nhẫn. Rồi một ngày nào đó cháu sẽ hiểu. - Nhà điều hành khuyên nhủ bọn trẻ.

Một người phụ nữ bước ra cửa và ôm lấy ông.

- Chào Ruth. Bọn trẻ thế nào?

- Chúng ổn cả ông ạ, và nhớ ông lắm. Để làm chúng toại nguyện có lẽ ông phải ở đây mỗi ngày. Mấy đứa lớn học hành cũng tốt, Jamie vừa đoạt giải trong cuộc thi ném lao tự do tuần rồi đấy ông.

- Ước gì ta cũng có mặt ở đó! - Giọng ông tiếc nuối. - Còn Don đâu rồi?

- Anh ấy không có ở đây. Anh ấy phải đưa Aaron đi bác sĩ.

- Không có gì nghiêm trọng đấy chứ?

- Không ạ, chỉ chích ngừa thôi.

- Thế thì tốt.

Nhà môi giới theo sau nhà điều hành bước vào nhà. Treo trên lối vào phòng khách là những tấm ảnh của mười hai đứa trẻ từ 4 đến 17 tuổi. Khi nhà điều hành bước vào trong, ông lộ rõ vẻ thất vọng khi không thấy những đứa khác.

- Giá như ta có thể ở chơi cho đến lúc bọn trẻ đi học về.

- Chúng cũng mong gặp ông lắm đấy.

- Ông ơi, chúng ta chơi trò xe tải đi! - Một cậu bé phấn khởi vừa nói vừa bấu lấy tay ông.

- Được, anh bạn nhỏ. Có xe trong phòng đồ chơi không?

- Thưa, có ạ.

- Ông cho cháu chơi với nhé? - Một cậu bé khác rụt rè đề nghị.

- Được chứ! - Sau đó nhà điều hành quay sang cô bé còn lại có vẻ mặt buồn buồn. - Còn cháu thì sao? Cháu muốn cùng chơi hay ta sẽ đọc truyện cổ tích cho cháu nghe sau?

- Cháu thích nghe ông kể chuyện. - Đôi mắt cô bé sáng lên.

Nhà môi giới bất ngờ khi thấy nhà điều hành hồn nhiên chơi trò xe tải với bọn trẻ, thậm chí ông còn giả tiếng động cơ rì rầm như thật.

- Ông quả là đa tài! - Nhà môi giới nói, nhưng đồng thời anh cũng cảm thấy xót xa trong lòng. "Ước gì ngày nhỏ cha cũng dành thời gian chơi trò xe tải với mình - dù chỉ là một lần"

Khi đã chơi xong trò xe tải, nhà điều hành bế cô cháu gái vào lòng và đọc truyện cổ tích cho cô bé nghe, hai bên là hai cậu nhóc.

Ông đọc hết một truyện, rồi lại một truyện khác và bế từng đứa đi ra cửa.

- Chúng cháu yêu ông lắm! - Bọn trẻ hét thật to.

- Ta cũng rất yêu các cháu.

Hẳn đây là "sự quan tâm", một trong bốn điều người ta có thể cho đi như ông ấy đã nói. Mình chưa từng gặp ai hào phóng trong cách thể hiện tình cảm của mình với trẻ con như thế.

Cả hai ngồi vào xe và tiếp tục cuộc hành trình. Đi chưa khuất dãy nhà, nhà môi giới đã phá tan sự yên lặng:

- Lũ trẻ đó là ai thế? Rõ ràng chúng khác màu da với ông, chúng không thể nào là người thân của ông.

- Anh nói đúng, nhưng trong tim tôi, chúng là gia đình tôi. Cách đây vài năm, tôi nhận thấy có nhiều đứa trẻ chẳng có gì cả, trong khi tôi lại được quá nhiều. Vì thế, tôi thấy đây là cơ hội tuyệt vời để chia sẻ. Tôi mua một căn nhà, cải tạo nó thành nơi nuôi dưỡng những đứa trẻ cần tình thương và sự chăm sóc.

- Tại sao chúng đều gọi ông là "Ông"?

- Vì tôi gọi bọn trẻ là "cháu" - Nhà điều hành bật cười. - Chúng hiểu nên đã gọi tôi là ông. Tôi thích được gọi như vậy, vì thế tôi cố gắng dành thời gian cho chúng càng nhiều càng tốt.

Nếu tôi nhớ không lầm thì lúc anh gọi điện cho tôi lần đầu tiên, tôi đang chơi với chúng. Lũ trẻ rất quan trọng đối với tôi.

- Tôi hiểu! Còn dòng chữ trên đồng 25 xu Georgia ông tặng chúng thì sao? Có phải ông hàm ý muốn nói với tôi những điều đó? - Anh mạnh dạn hỏi.

- Anh là một học trò nhanh nhạy đấy! - Nhà điều hành xác nhận. - Những chữ đó có ý nghĩa đặc biệt đối với tôi.

Nhà môi giới thầm đoán mình sắp được nghe một bài thuyết giáo đây. Thực tế gần đúng như thế, nhưng dù sao thì anh cũng không cảm thấy phiền lòng.

- Sự khôn ngoan không phải tự tôi có. Tôi tin rằng đó là món quà tôi nhận từ Thượng Đế. Tự bản thân tôi không tạo nên công việc làm ăn. Tôi không tốt nghiệp đại học, thậm chí cũng chưa học xong trung học. Nhưng Thượng Đế ban cho tôi sự thông thái, và vì thế, trong kinh doanh tôi xem mình là người quản lý cho số phận may mắn mà Người đã ban cho tôi. Trách nhiệm của tôi là làm hết sức mình. Và tôi cũng tin rằng Người mong tôi biết sử dụng thế mạnh đó để giúp đỡ người khác.

- Thì ra đó là lý do ông lập nên nhà trẻ này?

- Phải. Xét về tính công bằng, tôi chọn cách tạo cho mọi người cơ hội để đền đáp lại món quà do Thượng Đế ban tặng, dù đó là thời gian, tài năng, sự khôn ngoan hay tiền bạc đang có. Đó có thể là một nhân viên đang theo học đại học, những đứa trẻ cần tình thương, hay một ai đó cần đến sự công bằng bất kể màu da và chủng tộc. Mỗi ngày, tôi tìm cơ hội để được tự mình mang đến cho họ một điều gì đó.

- Còn sự chừng mực có ý nghĩa gì trong chuyện này?

- Trước tiên anh phải hiểu về sự cực đoan. Người cực đoan chỉ quan tâm đến một thứ duy nhất và họ cho đó là ưu tiên số một trong đời họ, ví dụ như làm giàu. Hoặc người chỉ biết cho đi hết mọi thứ cũng là người cực đoan. Cả hai đều không mang lại kết quả có ý nghĩa. Họ tự làm mình rơi vào trạng thái không còn thời gian cho vợ chồng, gia đình, bạn bè hay cho chính sự nghỉ ngơi của bản thân. Chừng mực có nghĩa là anh biết giữ cân bằng trong mọi vấn đề để mang lại lợi ích cho mọi người.

Nhà môi giới trầm ngâm suy nghĩ. Nhà điều hành tiếp lời:

- Nếu anh cần ghi nhớ điều gì từ việc này, thì hãy nhớ rằng mỗi ngày là một cơ hội. Hôm nay tôi có cơ hội chia sẻ suy nghĩ của mình với bọn trẻ, và tôi hy vọng những suy nghĩ đó sẽ để lại một ấn tượng tốt đẹp nào đó trong cuộc đời chúng.

Nhà môi giới nhanh chóng ghi lại những điều vừa biết. Anh có cảm giác mình đã cảm nhận khá cụ thể về lòng chia sẻ, nhưng dường như mọi thứ hãy còn rời rạc với nhau. Anh mong nhanh chóng tìm ra cách kết nối các ý tưởng để có cái nhìn tổng thể về điều này.

Chương 10. BUỔI TIẾP THEO

Khi họ về văn phòng, người trợ lý bước ra chào đón và giao cho nhà điều hành một loạt tin nhắn qua điện thoại.

- Anh có thể chờ tôi ít phút để trả lời vài cuộc điện thoại không?

- Ông cứ tự nhiên. Công việc là công việc mà.

- Tôi đưa anh xuống nhà dùng bữa trưa nhé? - Viên trợ lý đề nghị.

- Thế thì còn gì bằng!

- Quầy cà phê ở tầng trệt. Bữa trưa ở đây miễn phí cho tất cả nhân viên và khách khứa. Chúng tôi còn có vài món rau trộn rất ngon. Anh thích rau trộn chứ?

- Anh đùa tôi đấy à? Tôi là dân New York đây. Rau trộn, cá và hải sản là gu của tôi đấy.

Cả hai cùng chọn thức ăn và tiến đến một chiếc bàn đặt cạnh cửa sổ nhìn ra hàng hiên. Bên ngoài, cây cối hãy còn khoác trên mình sắc màu của mùa thu.

- Hôm nay anh đã đi được những đâu? - Viên trợ lý hỏi.

- Rất thú vị. Tôi ngạc nhiên khi biết ông ấy xây nhà dành cho bọn trẻ, còn chúng thì xem ông ấy như người ông yêu dấu của chúng vậy. Quản lý ngôi nhà đó khá tốn kém phải không?

- Anh muốn nói ngôi nhà nào?

- Thế là sao? Không lẽ còn có những căn nhà như thế ở nơi khác nữa ư?

- Vâng, thực sự thì có 12 căn nhà như thế, nếu tính cả ở Mexico. Mỗi căn dành cho mười hai đứa trẻ, cùng hai người chăm sóc được xem như là cha và mẹ chúng.

Nhà môi giới ngẩn người tính toán:

- Thế ra ông ấy bảo bọc những hơn 140 người sao?

- Đúng ra là hơn 160 người, kể cả những người đóng vai trò cha mẹ. Họ được trả lương toàn thời gian đấy.

- Thật đáng kinh ngạc.

Bất chợt nhà điều hành xuất hiện nơi quầy cà phê và góp chuyện thật tự nhiên:

- Chẳng có gì ngạc nhiên đâu. Đơn giản là tôi nhận ra nhu cầu của các cháu và vì may mắn có được những điều kiện cần thiết, tôi đã đáp ứng nhu cầu đó, vậy thôi. Quan trọng là mình phải nghĩ ra nhiều cách giúp đỡ người khác.

- Ông ấy luôn dạy chúng tôi phải hành động. - Người trợ lý bổ sung.

- Anh thấy đấy, - nhà điều hành tiếp tục, - có sự khác biệt giữa giá trị bảo tồn và giá trị hoạt động. Giá trị bảo tồn là những gì người ta nói. Còn giá trị hoạt động là những gì người ta làm. Anh có bao giờ thất vọng khi thấy những gì người ta làm trong cuộc sống hoàn toàn khác với những gì họ nói, ví dụ như về giá trị gia đình chẳng hạn?

- Vâng, có chứ, và thường là ở các chính trị gia.

- Không chỉ có các chính trị gia đâu, mà ngay cả nhiều người bình thường như chúng ta nữa đấy. Chúng ta nói mình không mù quáng, nhưng khi trò chuyện với bạn bè, chúng ta vẫn thốt lên những lời trêu chọc đầy tính phân biệt chủng tộc. Chúng ta nói mình luôn quan tâm đến con cái nhưng lại không quan tâm đến chuyện trường lớp của chúng. Chúng ta nói mình quan tâm đến tương lai đất nước nhưng lại trốn thuế và thường viện lý do bận bịu để khỏi đi bầu cử.

- Tôi hiểu ý ông rồi. - Nhà môi giới thừa nhận, cố che đậy cảm giác ngột ngạt khi hiểu được hàm ý chỉ trích trong cụm từ "chúng ta".

- Thực ra mọi chuyện rất đơn giản. Một trong những mục tiêu của đời tôi là làm tất cả những gì có thể để thực hiện lời nói của mình.

- Nói cách khác, phải chăng ông muốn nói rằng lòng chia sẻ là chìa khóa đảm bảo cho giá trị lời nói và giá trị hành động đi đôi với nhau? - Nhà môi giới hỏi.

- Anh bắt đầu hiểu ra rồi đó, anh bạn!

Sau đó, cả hai người xoay sang thảo luận về tầm quan trọng của hành động. Nhà môi giới thỉnh thoảng ghi chép lại những cảm nhận và thông tin hữu ích.

Bỗng nhà điều hành nói:

- Nói đến hành động, chúng ta có việc phải làm đấy. Chúng ta phải đi Leadville ngay.

- Leadville? Chưa bao giờ tôi nghe nói đến nơi này.

- Đó là một vùng núi non hùng vĩ. Anh sẽ thích cho mà xem!

- Thật không?

- Rồi anh sẽ biết ngay thôi.

* * *

Khi họ đi về hướng tây trên chiếc I-70, nhà điều hành hỏi:

- Anh có thích ngắm cảnh đẹp không? Hơi xa đấy, chúng ta phải đi hết con đường dẫn tới Aspen thay vì rẽ vào đường 91.

- Tôi thích Aspen. Tôi đã trượt tuyết ở đó vài lần mấy năm về trước.

- Lúc này vẫn chưa đến mùa trượt tuyết, - nhà điều hành nói - nhưng vùng đó quanh năm đều đẹp. Từ đây đến đó khá xa, nhưng đường đẹp thì cũng đáng để đi lắm!

Nhà môi giới chẳng hiểu vì sao anh lại đồng ý ngay. Quang cảnh hai bên đường quả là tuyệt vời, nhưng anh không chịu nổi những khúc quanh zíc-zắc và những con dốc thẳng đứng nối tiếp nhau.

"Chắc mình chết mất", anh vừa nghĩ vừa buộc lại đai an toàn và bấu chặt cạnh ghế.

- Anh ổn chứ?

- Tôi không sao. - Anh trả lời và thấy nhẹ cả người lúc trông thấy một cái cổng gỗ có ghi chữ "Leadville" hiện ra trước mắt họ.

- Thị trấn này trông cổ quá.

- Ở đây tôi có rất nhiều kỷ niệm. - Nhà điều hành giải thích thêm. - Ngày trước, khi đóng quân ở pháo đài Carson, chúng tôi thường tập quân sự ở trại Hale. Tôi yêu Leadville và tự hứa với mình một ngày nào đó tôi sẽ mua một khu đất ở đây.

- Thì ra chúng ta đến xem cảnh núi non của ông à?

- Không phải vậy. - Nhà điều hành trả lời khi lái xe xuyên qua thị trấn đi về hướng nam. Được vài dặm, ông rẽ vào một lối nhỏ, chạy ngang vòm cổng đá có gắn tấm bảng bằng sắt với dòng chữ: "Kỳ Vọng".

- Đây rồi. - Nhà điều hành nói.

- Gì thế này? Một ngôi nhà thờ bỏ hoang à? - Chàng trai tò mò hỏi.

Nhà điều hành cười to:

- Ngược lại là đằng khác. Tôi vừa mới gây quỹ giúp giải quyết các nhu cầu cơ bản cho trẻ em. Tại đây, chúng tôi xây dựng trại Kỳ Vọng với đầy đủ nơi ăn chốn ở cho các em đang nhận học bổng của chúng tôi. Ngoài ra, chúng tôi còn có một nhà trẻ ở đây.

- Dường như tất cả mọi điều ông làm đều thể hiện lòng quan tâm, chia sẻ nhỉ?

- Còn hơn thế nữa! Trại Kỳ Vọng giúp bọn trẻ có cơ hội phát triển và thử nghiệm các khả năng mới. Tôi muốn làm hết sức mình để xã hội tương lai của chúng ta tràn đầy những thanh niên biết sống tự trọng và tự tin trước những thử thách cuộc đời.

- Nhưng ông không thể đáp ứng nhu cầu của tất cả trẻ em trên đời này! - Nhà môi giới khẽ nhắc.

- Đúng thế, nhưng tôi vẫn có thể tác động đến một số người. Câu lạc bộ dành cho bọn trẻ đang đáp ứng nhu cầu của một số con người đấy thôi. Giáo hội và nhà thờ có thể đến với những người khác. Chúng tôi cùng nhau làm điều này vì tin rằng dạy trẻ con khi chúng còn nhỏ dễ hơn là cải tạo người lớn sau khi họ sa ngã.

- Tôi rất đồng ý với ông về điều này. - Nhà môi giới tán thành.

Nhà điều hành hướng dẫn nhà môi giới tham quan khắp trại Kỳ Vọng. Gần cuối chuyến đi, ông bảo:

- Tôi muốn anh gặp một vài người rất đặc biệt.

Họ lái xe đến khu ký túc xá rồi vào khu vực tiếp khách được bài trí ấm áp, cũng là nơi tập trung của các em học sinh khi cần. Trông thấy nhà điều hành, một vài đứa trẻ vui mừng tiến đến.

- Hôm nay ông sắp có buổi nói chuyện với chúng cháu phải không ạ?

- Đúng đấy, các cháu ạ.

- Tuyệt quá! Để chúng cháu đi báo cho mọi người biết.

Vài phút sau, họ cùng đến một gian phòng khá rộng. Các học sinh lần lượt kéo nhau vào. Chẳng mấy chốc các hàng ghế đã đầy ắp gần tám mươi học sinh trung học. Nhà điều hành đứng lên và bắt đầu:

- Ta muốn nói với các cháu về sự chuyển đổi quan trọng nhất mà ai cũng có thể trải qua. Đó là sự chuyển đổi từ trẻ con sang người lớn. Ở một số người, sự kiện này xảy ra vào tuổi 13,15 hay 17 tuổi. Nhưng có người phải đợi đến khi đã bước sang tuổi 49, 57 hay 72. Và cũng có những người chẳng bao giờ chuyển đổi gì cả.

Các học sinh say mê ngồi nghe những lời lẽ thông thái của nhà điều hành.

Ông nói tiếp:

- Một số người thành đạt khi họ mới 24, 32 hay 41 tuổi. Nhưng họ không hề nhận ra điều gì là quan trọng thật sự. Họ luôn cảm thấy thiếu thốn một điều gì đó trong cuộc sống. Họ luôn cảm thấy một khoảng cách giữa họ và người mà họ muốn trở thành. Ý ta là trong khi có rất nhiều người có thể tìm thấy sự thành đạt, thì chỉ có một số ít người có thể trở nên quan trọng trong cuộc sống của người khác và cảm thấy thật sự hạnh phúc. Hy vọng của ta là các cháu sẽ khám phá ra con đường để trở thành một con người hạnh phúc trong cuộc sống.

Nhà điều hành mở chiếc máy chiếu cũ kỹ và bắt đầu viết lên những tấm phim:

Thành đạt	so với	Hạnh phúc
Của cải		Lòng chia
Thành quả		Sự cống h
Địa vị		Mối quan h

Người sống vì sự thành đạt thường đo lường cuộc đời bằng tiền bạc, quyền lực, địa vị, danh vọng và sự công nhận. Còn người hạnh phúc quan tâm đến ý nghĩa tinh thần của cuộc sống. Họ có lòng chia sẻ, là người hay giúp người khác trở nên mạnh mẽ. Họ phụng sự lợi ích chung và giúp những người xung quanh xây dựng và phát triển các mối quan hệ bền vững.

Chúng ta hày xem kỹ đến những từ ta viết ở đây. Bên trái là đặc điểm của người thành đạt hay ít ra thì đó là những giá trị đo lường về người đó trong xã hội. Còn bên phải là đặc điểm của người hạnh phúc.

Trong khi người thành đạt biết cách kiếm tiền, người hạnh phúc lại là người biết cách cho tiền. Nghĩa là họ biết chia sẻ sự may mắn về tiền bạc của mình với những người còn túng thiếu hay những người làm công tác nhân đạo.

Người thành đạt có nhiều thứ lớn lao, nhưng thường thì họ giàu có nhờ vào tiền bạc của người khác. Họ hãnh diện với những gì mình đạt được. Còn người hạnh phúc hiểu rằng điều quý giá nhất mà ai cũng có thể đạt được là phục vụ người khác và giúp họ đạt mục tiêu.

Sau cùng, vì người thành đạt thường có một địa vị nhất định nên họ được người khác ngưỡng mộ, thậm chí còn xem họ như một tấm gương để noi theo. Thường thì sau đó chúng ta lại phát hiện ra rằng chính những người đó lại làm ta thất vọng, vì hóa ra họ không đại diện cho những gì chúng ta mong đợi. Ngược lại, người hạnh phúc là người biết trân trọng các mối quan hệ. Họ là người bạn tin cẩn và người cố vấn thông thái. Họ dành thời gian cho người khác hơn là cố gắng xây dựng tiếng tăm cho riêng mình.

Nếu các cháu suy nghĩ kỹ những điều ta nói, thì mọi đặc điểm tính cách của người hạnh phúc đều liên quan chặt chẽ với lòng chia sẻ. Cho đi, phục vụ và nuôi dưỡng những mối quan hệ đầy ý nghĩa với người khác cũng là một dạng chia sẻ. Lòng chia sẻ luôn gắn liền với thời gian, tài năng, của cải, và mối quan tâm.

Khán phòng bỗng nổi lên những tràng pháo tay vang dội. Nhà điều hành mỉm cười rồi nói tiếp:

- Ta có thể thấy nhiều người trong số các cháu đã hiểu ý ta. Các cháu xem trọng việc cho hơn là nhận. Các cháu tình nguyện hướng dẫn cho các em nhỏ ở trại Kỳ Vọng. Các cháu nhận làm tư vấn viên trong trại hè. Lúc này các cháu chưa hề có nhiều của cải, nhưng các cháu đã biết đầu tư thời gian, tài năng, và mối quan hệ cho các em nhỏ khác đang cần các cháu.

Khi nhà điều hành kết thúc buổi nói chuyện, nhiều học sinh tiến đến bên ông và chia sẻ với ông những câu chuyện về việc chúng làm tư vấn viên. Lắng nghe bọn trẻ, nét mặt nhà điều hành lộ rõ sự mãn nguyện và hạnh phúc.

Trên đường ra xe, nhà môi giới nói đầy vẻ ngưỡng mộ:

- Thật đáng kinh ngạc! Ông thậm chí đã truyền tư tưởng cho lớp trẻ để chúng có thể giữ triết lý đó sống mãi cho thế hệ sau.

- Anh nói rất chính xác. Tất cả chúng ta đều để lại một di sản nào đó trong cuộc sống. Tôi mong mọi người nhớ đến tôi như một người giúp người khác biết sống trong tình yêu thương và chia sẻ.

- Tôi thấy tất cả những gì ông làm - học bổng, nhà nuôi dưỡng, nhà trẻ - đều thể hiện rõ mục tiêu cuộc đời của ông.

- Điều đó còn tùy vào cách anh nhìn nhận vấn đề. Tôi xem lợi nhuận chỉ là điểm số của trò chơi chứ không phải tên gọi của trò chơi. Trò chơi của tôi là bán phụ tùng và sửa chữa xe hơi. Nếu tôi làm tốt, khách hàng sẽ trả tiền cho tôi. Nếu tôi quan tâm đặc biệt đến nhân viên, họ sẽ có được phong cách phục vụ và nụ cười dễ thương nhất trước khách hàng. Nếu mọi nhà quản lý của chúng tôi thực sự có cơ hội thành đạt, họ sẽ làm mọi thứ để được thành đạt. Sự thật là nhiều người trong số nhân viên quản lý của chúng tôi đã quyết định dành 10% thu nhập của họ để làm từ thiện.

Nhà môi giới ngạc nhiên:

- 10% thu nhập sao? Tại sao phải làm như vậy?

- Đó là một nguyên tắc họ học được từ Kinh Cựu ước, một điều lỗi thời theo cách anh gọi!

- Tôi đoán thế nào ông cũng trả lời như thế. - Nhà môi giới có ý khích bác. - Nhưng điều đó nghĩa là gì?

- Đơn giản thôi, nghĩa là khi chúng ta may mắn có được nhiều thứ hơn người khác thì chúng ta nên dành ra một phần thu nhập của mình để giúp đỡ những người kém may mắn hơn.

- Vậy chẳng lẽ ta phải coi điều đó như một nguyên tắc sao?

- Không, với tôi đó là một cơ hội tuyệt vời thì đúng hơn. Một thói quen tốt cần rèn luyện, cũng giống như thói quen tiết kiệm và đầu tư. Khách hàng của anh có thể có thói quen dành một phần thu nhập đem đầu tư ở chỗ anh để lấy lời. Tôi cũng vậy, nhưng tôi dành một phần thu nhập của mình cho việc giúp đỡ người khác.

- Thế ông có yêu cầu những người quản lý của mình cũng làm như ông không?

- Không hề. - Nhà điều hành trả lời. - Họ tự nguyện vì họ hiểu ý nghĩa việc làm đó. Thật ra, nhiều người còn nộp nhiều hơn mười phần trăm thu nhập của bản thân. Tôi tin rằng khi các nhà quản lý của tôi làm điều này thì họ không phải mất đi mà ngược lại, họ đang cho đi và đồng thời cũng đang nhận về.

- Vậy ông cho đi để được nhận lại ư? - Nhà môi giới hoài nghi.

- Không đâu. - Nhà điều hành kiên nhẫn trả lời. - Tôi nhận để cho. Nếu công ty tôi chỉ có một đại lý, bản thân tôi cũng sẽ cảm thấy hạnh phúc và hài lòng. Nhưng với hơn 800 chi nhánh, chúng tôi sẽ có doanh thu và lợi nhuận lớn hơn. Điều đó có nghĩa là chúng tôi sẽ có nhiều tiền hơn để cho đi. Nghĩa là tôi có thêm nhiều cơ hội để giúp đỡ người khác mà thôi.

"Có lẽ ông này từ trên trời rơi xuống!". Nhà môi giới thầm nghĩ khi anh mở cửa xe và tạm biệt nhà điều hành.

Trước khi chia tay, nhà điều hành không quên dặn dò:

- Tôi sẽ đón anh vào sáng mai.

Chương 11. NGÔI NHÀ VÀ TRÁI TIM

Trời vừa hừng sáng thì điện thoại báo thức đã kéo nhà môi giới ra khỏi giấc mơ tuyệt vời: anh mơ thấy mình giành được thắng lợi tột đỉnh trên thị trường chứng khoán. Nhà môi giới mò mẫm bật công tắc đèn ngủ và liếc nhìn đồng hồ. Sực nhớ mình còn phải tập thể dục buổi sáng và có cuộc hẹn sáng nay với nhà điều hành, anh vội vã ngồi dậy.

Ngay khi anh vừa cột dây giày xong thì điện thoại đã réo hồi thứ hai. Chính là nhà điều hành. Ông hào hứng thông báo:

- Tôi đang đợi anh dưới nhà.

- Ông dậy sớm thế! - Nhà môi giới làu bàu.

- Vâng, tôi có thói quen dậy sớm. Hiếm khi tôi bỏ lỡ buổi bình minh, vả lại chúng ta sẽ có nhiều điều để làm hôm nay đấy.

Bước xuống tầng dưới, nhà môi giới đã trông thấy ngay nhà điều hành từ xa, trên tay ông là hai túi giấy đựng thức ăn nhanh.

Nhà điều hành giơ cao các túi giấy:

- Tôi chuẩn bị bữa sáng cho chúng ta rồi đây.

- Chúng ta ăn trên xe sao?

- Đúng vậy, anh bạn trẻ.

Trong lúc nhà môi giới đã ngồi vào xe và thưởng thức bữa sáng, nhà điều hành giải thích:

- Tôi đoán anh đói bụng lắm, vả lại từ đây đến trang trại của tôi chẳng có nhà hàng nào. Tôi nghĩ chúng ta sẽ có một ngày vui vẻ ở đó.

- Thế mà tôi nghĩ ông chỉ đưa tôi ra phi trường thôi. Tôi về nhà hôm nay mà? - Nhà môi giới phản đối.

- Không được đâu, anh bạn. Anh sẽ bỏ lỡ lớp học chủ nhật ngày mai của tôi mất. Ở đó anh sẽ học được rất nhiều điều. Anh cần phải ở lại đây!

- Thôi được, tôi sẽ ở lại nếu quả thật ông thấy cần thiết - Nhà môi giới ngập ngừng sau một hồi suy nghĩ.

- Rất cần đấy. Tôi sẽ giới thiệu bà nhà tôi với anh. Bà ấy là niềm hạnh phúc của tôi và là người quan trọng nhất trong đời tôi đấy.

* * *

Khi họ ra khỏi Denver, nhà điều hành hỏi nhiều câu khiến nhà môi giới cảm thấy khó chịu.

- Anh có biết người nghèo nào không - những người thường xuyên túng thiếu ấy - hay anh chỉ giao thiệp với người giàu thôi?

- Tôi biết một số người nghèo, ít ra là thế. Họ nhan nhản trong cuộc sống.

- Thế ai là người nghèo nhất mà anh từng biết? - Nhà điều hành hỏi thẳng thừng.

- Tôi không rõ lắm, nhưng có lẽ đó là người tài xế của tôi. Ô không, có lẽ là người đàn bà ăn xin hay lảng vảng trước tòa nhà văn phòng của tôi mới là người nghèo nhất.

- Anh biết một người phụ nữ ăn xin sao? - Nhà điều hành thắc mắc.

- Thực ra thì tôi không biết bà ta mà chỉ gặp bà ta mỗi ngày. Bà ta luôn xin xỏ tiền bạc.

- Thế anh có cho bà ấy đồng nào không?

- Tất nhiên là không! Tôi không giúp người lười biếng. Tôi đã gọi cảnh sát xử lý bà ta cách đây mấy hôm. Bà ta không có quyền lảng vảng ở đó.

- Vậy là anh được phúc, còn bà ấy thì không? - Nhà điều hành thăm dò.

- Được phúc à? Lại một khái niệm khác của ông về Thượng Đế?

- Tôi tin là thế. Đó là lý do tại sao tôi luôn cố ghi nhớ hạnh phúc của mình trong từng ngày. Tôi cố nhớ tất cả dù chẳng dễ dàng gì. Nhưng như tôi đã nói, tôi tin tất cả là do Thượng Đế ban tặng.

- Nói thật với ông, tôi không hề thấy những điều này có liên quan gì đến bí mật của lòng chia sẻ cả!

- Đó là vì anh chưa ráp hết mọi chi tiết cho đúng chỗ trước khi có thể hiểu từng điều riêng biệt.

- Thế thì chúng ta làm điều đó đi - Nhà môi giới có vẻ thiếu kiên nhẫn.

- Hay lắm. Có bao giờ anh lập danh sách những niềm hạnh phúc của mình không?

- Ông muốn nói là ông hay làm thế sao?

- Tất nhiên rồi. Tôi làm điều đó mỗi ngày.

- Vậy tôi có thể xem được không?

- Tôi sẽ cho anh xem, nhưng trước tiên anh phải tự liệt kê cho mình. Anh có thể làm ngay tối nay khi về khách sạn. Sau đó chúng ta sẽ cùng xem lại nó vào sáng mai.

Nhà điều hành rẽ vào con đường dẫn đến một khu đất rộng có một ngôi nhà cũ kỹ, đơn sơ. Ông đậu xe phía trước và dẫn vị khách trẻ vào bên trong.

Nhà môi giới chỉ có thể nói:

- Ông sống ở đây sao?

- Không giống như anh tưởng tượng à?

- Không giống chút nào - Nhà môi giới thú thật - Tôi cứ tướng đó là một tòa biệt thự nguy nga nhìn ra cảnh núi non hùng vĩ. Ý tôi là một ngôi nhà đẹp, đầy đủ tiện nghi...

- Cảm ơn anh, anh biết đó, ngôi nhà này là một món quà đấy.

- Nghĩa là ông được thừa kế từ cha mẹ sao? Hay của người thân nào đó?

- Không, tôi được chủ nhân của nó trao tặng.

- Lại là Thượng Đế sao?

- Anh đã hiểu rồi đấy, anh bạn.

Một người phụ nữ bước ra phòng khách.

- Xin giới thiệu với anh, đây là Carolyn, nhà tôi. - Và quay sang vợ mình, ông giới thiệu. - Đây là người bạn mới của anh đến từ New York.

- Rất vui được gặp anh. - Người phụ nữ mỉm cười bắt tay nhà môi giới trẻ. - Tôi đã được nghe rất nhiều điều thú vị về anh. Nhà tôi bảo là anh muốn tìm hiểu về lòng chia sẻ.

- Vầng, đúng vậy. Nhưng có vẻ như tôi học chậm quá.

Carolyn cười lớn và quay sang chồng:

- Có lẽ mình nên nói cho anh ấy biết trước về nguyên tắc ba "M". Đây là những yếu tố đóng vai trò rất quan trọng trong cuộc đời của một người hạnh phúc.

- Ba chữ "M" nào mới được chứ? - Nhà môi giới ngạc nhiên.

- Vâng. - Nhà điều hành trả lời. - Đó là 3 chữ M trong các từ Master (Bậc thầy), Mission (Sứ mạng) và Mate (Người bạn đời).

- Tôi e rằng ông phải giải thích cụ thể hơn mới được - Nhà môi giới nhìn nhận - Sách vở chưa bao giờ dạy tôi về nguyên tắc này!

- Dĩ nhiên là không có sách vở nào nói đến nguyên tắc này. Theo tôi, đó là ba điều căn bản nhất. Tôi khám phá ra Bậc thầy của mình khi nhận thấy Thượng Đế có thể mang đến cho cuộc đời tôi những biến chuyển tích cực ngoài tầm kiểm soát bản thân.

- Thế còn Sứ mạng và Người bạn đời?

Nhà điều hành vui mừng nói tiếp:

- Tôi đã nhận ra Sứ mạng của mình từ khi bắt đầu nhận việc ở trạm xăng nhỏ ngày trước ở Wisconsin. Tôi quyết tâm phục vụ khách hàng bằng cách giúp họ được thỏa mãn. Kể từ đó, tôi xem đó là bổn phận của mình trong bất kỳ điều gì tôi làm.

- À - Nhà môi giới góp lời. - Tôi nghĩ mình đã hiểu rõ về Bậc thầy và Sứ mạng rồi đấy!

- Nếu anh đã hiểu những điều đó, anh sẽ hiểu Người bạn đời là gì. Tôi đã tìm đúng người bạn đồng hành để chia sẻ cuộc đời của mình. Chúng tôi gặp nhau khi tôi đóng quân ở pháo đài Carson. Carolyn là y tá, cô ấy là người phụ nữ có trái tim nhân hậu và dịu dàng nhất mà tôi từng gặp. Chúng tôi yêu nhau và gần như ngay lập tức quyết định sống với nhau trọn đời. Chúng tôi chỉ biết đó là một điều đúng đắn. Nhà tôi là người bạn đường tuyệt vời nhất trong suốt cuộc đời tôi.

- Ước gì tôi cũng có được mối quan hệ như thế. - Nhà môi giới ao ước.

- Tôi tin rằng tốt nhất là hãy để Thượng Đế quyết định. Anh cũng là người bình thường dù anh không tìm được bạn đồng hành. Thượng Đế hẳn đã có sự sắp đặt riêng cho anh. Cũng như Người đã mang Carolyn đến với tôi. Chúng tôi cưới nhau hơn 45 năm và chưa bao giờ nghĩ đến việc ly dị vì chúng tôi tin rằng đó là sự kết hợp của Thượng Đế. Mỗi ngày tôi đều cám ơn Người.

- Tôi hiểu có thể là ông tin Thượng Đế đã sắp đặt chuyện đó, nhưng chẳng lẽ không hề có điều gì khác hơn, như tiếng sét ái tình chẳng hạn? - Nhà môi giới phản đối.

Nhà điều hành cười lớn:

- Cũng có thể là vậy. Tôi chỉ biết mình yêu cô ấy. Và tôi muốn luôn quan tâm, chia sẻ với tình yêu của mình.

- Ông ấy là thế. - Carolyn tiếp lời. - Không chỉ đối với tôi mà với cả những ai cần tình thương.

- Em luôn là người số một đối với anh! - Nhà điều hành trìu mến nắm lấy bàn tay vợ.

Chương 12. BẢN DANH SÁCH HẠNH PHÚC

Khi nhà môi giới về đến khách sạn, anh dành ra vài phút để ghi chú lại những điều cần ghi nhớ. Sau đó, anh kiểm tra lại lịch hẹn, bỗng thấy trên màn hình hiện ra chữ "Nhà hát".

Anh chợt nhói lòng. Stephanie! Mình có hẹn với nàng tối nay! Mình gặp rắc rối to rồi!

Nhà môi giới vội vàng gọi điện xin lỗi người yêu có lẽ đang rất thất vọng. Mình sẽ tìm cách bù đắp cho cô ấy khi trở về.

Vẫn còn bối rối vì sự sai sót nhất thời này, anh thay đồ thể thao, vớ lấy bộ đồ bơi rồi đi về trung tâm thể thao. Anh tập chạy bộ trên máy, leo thang, tập tạ tự do rồi vào hồ bơi hai mươi vòng.

Thường ngày, anh hay suy nghĩ về tình hình thị trường hiện tại. Nhưng hôm nay thì hoàn toàn ngược lại, anh đang mải miết nghĩ về cuộc trò chuyện với nhà điều hành khi đến thăm nhà ông.

"Có lẽ mình nên suy nghĩ lại về những điều được gọi là hạnh phúc trong đời mình. Mình nên làm một bản danh sách...". Nhưng anh lại xua tan những ý nghĩ này ngay khi chúng vừa xuất hiện.

Trở lại phòng, dù mệt nhưng rất phấn khích, anh cuộn mình trong chăn và xem tờ Headline News. Ý nghĩ lập danh sách hạnh phúc lại lóe lên.

Nhưng thôi, đã đến lúc nghe tin thể thao đài CNN!

Thế nhưng, ý nghĩ lập danh sách các niềm hạnh phúc vẫn không ngừng xuất hiện trong đầu anh.

"Thôi được! Mình sẽ làm!". Tiếng nói trong tâm trí anh vang lên. Anh với tay lấy xấp giấy và một cây viết của khách sạn để sẵn trên bàn. Hẳn là khách sạn chỉ mong mình giữ lấy mớ giấy viết này để dùng và luôn nhớ đến thương hiệu của họ. Ngay ở hàng đầu tiên anh viết:

DANH SÁCH NHỮNG HẠNH PHÚC CỦA TÔI

- Một ngôi nhà ở Long Island

- Công việc kinh doanh hiện tại

- Tiện nghi của Internet

- Quang cảnh nhìn từ văn phòng hiện tại

- Căn hộ hiện tại

- Xe hơi đang dùng

- Du thuyền hiện đại

- Thuyền câu cá thể thao

- Bộ sưu tập nghệ thuật

- Câu lạc bộ ở đồng quê

- Câu lạc bộ tại thành phố

- Nhà hát tại nhà

- Chơi gôn

- Cưới Stephanie (mong là nàng đồng ý!)

...

Anh tiếp tục viết và viết. Anh cố gắng viết đầy ba trang giấy nhỏ trong vòng chưa đến mười phút.

"Thế đã là quá đủ!" - Anh làu bàu. "Hẳn ông ấy sẽ rất hài lòng!"

Cứ như thế, nhà môi giới thực dụng nhất trong thế giới của những chiếc máy tính Apple tắt đèn, thao thức một hồi lâu trước khi ngủ thiếp đi.

Chương 13. LÒNG BIẾT ƠN

Sáng chủ nhật khi gặp lại nhà điều hành, chàng trai tự hào tuyên bố:

- Tôi đã làm theo đề nghị của ông. Tối hôm qua tôi đã liệt kê các hạnh phúc của mình.

- Chúng ta đi ngay để có thể bắt đầu sớm. Trước hết hãy cứ ghé qua văn phòng vài phút dù hôm nay mọi người không làm việc. - Nhà điều hành đề nghị. - Như vậy chúng ta có thể chia sẻ với nhau về bản danh sách của mình.

- Đồng ý. - Nhà môi giới trẻ nói.

Nhà điều hành đỗ xe ngay trước tòa nhà. Khi bước ra khỏi xe, nhà môi giới chợt nhìn thấy một tảng đá cẩm thạch lớn trên có gắn một tấm bảng đồng chạm nổi.

- Mấy hôm nay tôi không để ý đến chỗ này.

- Nó vẫn luôn ở đây đấy. - Nhà điều hành cười nói. - Đó chính là mục đích của công ty chúng tôi, hay anh có thể hiểu nôm na đó là lý do kinh doanh của chúng tôi.

Nhà môi giới đọc những dòng chữ trên tấm bảng:

MỤC TIÊU CỦA CÔNG TY

1. Làm rạng danh Thượng Đế bằng cách trở thành người quản lý trung thành đối với những gì Người đã tin cậy giao cho.

2. Tạo ảnh hưởng tích cực đến tất cả mọi người có quan hệ với công ty.

"Ngay cả mục tiêu của công ty ông ấy cũng hướng vào việc cho mà không hề nói tới việc nhận", nhà môi giới thầm nghĩ. Sau đó anh nói lớn:

- Tôi nghĩ tất cả các công ty đều có những mục tiêu như "trở thành số một" hay "tạo ra những sản phẩm hoàn hảo nhất", hoặc "kiếm được nhiều lợi nhuận hơn để thỏa mãn các cổ đông".

- Đối với chúng tôi, cổ đông tối cao chính là Thượng Đế, và tôi cho là Người mong sao cũng có nhiều công ty có cùng mục tiêu như chúng tôi. - Nhà điều hành nhận xét khi họ bước vào trong để lên văn phòng.

Khi đã ngồi vào chiếc ghé bành êm ái đối diện với nhà môi giới, vị chủ nhà bèn hỏi:

- Thế anh đã ghi được những gì?

- Đây, ông hãy nhìn xem. - Nhà môi giới vừa trả lời vừa trao bản danh sách.

Nhà điều hành xem kỹ các mục đã được liệt kê. Ông đặt nó xuống bàn:

- Thú vị thật!

- Thế còn danh sách của ông? - Nhà môi giới thắc mắc. - Tôi có thể đọc được chứ?

- Tôi rất tiếc, anh không thể đọc nó.

Nhà môi giới trả lời khó khăn:

- Nhưng chẳng phải ông đã nói chúng ta sẽ chia sẻ với nhau về bản danh sách của từng người ư?

- Tôi đã nói với anh như thế, và tôi sẽ làm như thế. Chỉ có điều tôi vẫn chưa viết chúng ra. Tất cả vẫn còn đang ở trong tôi.

- Thôi được, ông đã nói chia sẻ. - Nhà môi giới thừa nhận đầy vẻ thất vọng. - Vậy mong ông hãy thực hiện nó.

Thế là nhà điều hành bắt đầu.

- Danh sách những điều tôi xem là hạnh phúc khá dài đấy. Tôi không muốn làm anh chán nên sẽ chỉ nói những điểm nổi bật. Đầu tiên, tôi biết ơn tình thương vô điều kiện của Thượng Đế đã dành cho mình.

- Còn gì nữa? - Nhà môi giới nôn nóng.

- Cùng những thứ khác. Ví dụ như hạnh phúc của tôi là tình yêu không vị kỷ, thủy chung với vợ mình, là ba đứa con - đặc biệt là Josh, cháu bị hội chứng Down. Nó thật có phúc!

- Ông nói sao? - Nhà môi giới như không tin vào tai mình.

- Đúng thế. Cháu nó rất có phúc! Josh giúp Carolyn và tôi nhận ra rằng mỗi người đều có một giá trị riêng. Mọi người đều có những món quà đặc biệt. Josh là một trong những người biết cho đi và đáng yêu nhất mà tôi biết.

- Nhưng những gì còn lại của ông quá hoàn hảo... - Nhà môi giới nói mà không cần suy nghĩ.

- Nghe này, Josh rất hoàn hảo. Cuộc sống chúng tôi phong phú hơn nhờ có thằng bé. Thượng Đế dạy chúng tôi về lòng tin cậy và sự lệ thuộc qua Josh. Nhờ Josh chúng tôi biết rằng mọi cuộc đời đều quan trọng. Và tất cả những gì chúng ta có thẻ làm là biết ơn về những điều đang có.

- Thật đáng kinh ngạc! - Nhà môi giới thừa nhận - Tôi thấy người ta thường oán trách Thượng Đế vì không được những thứ như ý. Trong khi ông lại cám ơn Ngài vì điều đó.

- Tôi còn có vô số niềm hạnh phúc khác. - Nhà điều hành từ tốn nói tiếp. - Tôi rất biết ơn khi thấy rất nhiều đứa bé được tôi giúp đỡ đã trở nên giỏi giang. Tôi rất biết ơn vì bệnh tật của vợ tôi, con tôi và của tôi trong những năm qua không có gì nghiêm trọng. Sức khỏe là món quà tuyệt vời và tôi rất biết ơn vì mỗi ngày được sống trên đời này! Riêng hôm nay, tôi tin mình được ban phúc vì đã gặp anh. Tôi xin cảm tạ vì có thể góp phần hướng dẫn cho anh về lòng chia sẻ trong cuộc sống.

Nhà môi giới chứng khoán trẻ tuổi ngồi trong yên lặng.

- Tôi nghĩ tôi đã hiểu sai mọi thứ. - Cuối cùng anh thừa nhận. - Khi tôi đếm hạnh phúc của mình, nhìn lại chúng toàn là các nhu cầu vật chất. Giờ thì tôi hiểu rồi. Khi bạn nhớ đến những điều hạnh phúc, chúng đều là những món quà được ban tặng. Mình không thể tự kiếm ra thứ gì cả. Đó quả thật là những món quà vô giá... Kể cả Josh, con trai ông.

Nhà điều hành mỉm cười:

- Đúng thế. Hạnh phúc là quà tặng. Tôi chỉ là người quản lý những gì đã được trao tặng. Và vì tôi được nhận quá nhiều nên cũng có nghĩa là tôi phải có nhiều trách nhiệm hơn. Tôi xin cảm tạ bằng việc nhận lấy trách nhiệm đó.

- Về lời ông đã nói, có thật là đối với ông tôi cũng chính là một niềm hạnh phúc không?

- Thật chứ! Nếu tôi có thể hướng dẫn cho anh hiểu về lý do, thời gian, địa điểm và cách thực hiện lòng chia sẻ, tôi tin rằng anh cũng có thể để lại tác động lâu dài đối với mọi người trong cuộc sống này. Thật là hạnh phúc biết bao!

Nhà môi giới không dám nhìn thẳng vào mắt nhà điều hành. Anh không chắc mình đã sẵn sàng trở thành niềm hạnh phúc của ai đó. Vì thế, anh quyết định lái câu chuyện sang hướng khác.

- Tôi thấy ông nhắc đến lòng biết ơn trong bản liệt kê những điều hạnh phúc của mình rất nhiều lần.

- Đó là chìa khóa cuối cùng để hiểu rõ về lòng chia sẻ. - Nhà điều hành nhấn mạnh. - Vì Thượng Đế mang đến cho tôi những thứ hiện tại, tôi nợ Người lòng biết ơn. Món quà của Người thật ngoài sức tưởng tượng của tôi. Và càng nhận thức rõ điều đó, tôi lại càng biết ơn Người nhiều hơn. Lòng chia sẻ là sản phẩm tự nhiên của lòng biết ơn thật sự.

- Dù vậy tôi vẫn chưa hiểu rõ vì sao ông lại có thể mang ơn về mọi thứ đang có. Tôi có thể hiểu chuyện của Josh, nhưng hẳn trong cuộc đời ông phải có những điều thật sự tồi tệ chứ?

- Anh nói đúng đấy. Cha tôi bỏ nhà đi từ khi tôi còn bé. Rồi tiếp theo, anh trai tôi lại mất ở Triều Tiên. Ban đầu, tôi đã nghĩ mình không thể cám ơn Người vì điều đó. Nhưng rồi đến một lúc tôi hiểu ra rằng anh ấy chỉ là sự vay mượn ở Người, cũng như cuộc đời tôi, vợ tôi con tôi, công việc, xe của tôi, tòa nhà này, và những thứ khác nữa. Tôi thấy mình nên biết ơn vì Người đã mang anh ấy đến cho tôi trong nhiều năm trên cõi đời này, thay vì oán giận vì Người đã chia lìa chúng tôi.

Một nhà văn và cũng là người thầy vĩ đại, Gordon McDonald, từng nói một câu như thế này: "Có những người sống vì động cơ và cũng có những người sống theo tiếng gọi của người khác. Nhóm thứ nhất luôn nghĩ mình làm chủ mọi thứ; trong khi nhóm thứ hai tin rằng mọi thứ đều là những món quà đang được vay mượn. Nhóm thứ nhất nghĩ mình làm chủ mọi mối quan hệ, tài sản, công việc kinh doanh. Họ dành hầu hết thời gian và năng lực để bảo vệ mọi thứ của bản thân. Còn nhóm thứ hai biết rằng các mối quan hệ của họ thậm chí cũng là những thứ đi vay, vì thế họ dành thời gian để nuôi dưỡng những mối quan hệ đó".

Tôi không sống chỉ để kiếm tiền. Tôi sống theo lời kêu gọi giúp đỡ người khác - bằng cách cố gắng trong công việc, bằng việc tạo ra công ăn việc làm cho mọi người ở các trung tâm sửa chữa bảo trì ô tô của mình. Chúng tôi dạy cho nhân viên những kỹ năng sống quan trọng - dạy họ biết lắng nghe khách hàng, biết đứng dậy từ thất bại, cộng tác với những

người khác, mở rộng niềm hy vọng và biết cảm thông. Chúng tôi chia sẻ thái độ và thói quen làm việc tích cực. Chúng tôi cố gắng mang nhân viên của mình vào trường đại học của cuộc đời.

- Trước đây tôi chưa từng gặp ai có quan điểm như ông. - Nhà môi giới nhận xét.

- Thật ra quan điểm của tôi cũng chẳng có gì quá đặc biệt. Một trái tim biết ơn thường trở thành một trái tim biết chia sẻ. Người ích kỷ luôn hỏi: "Tại sao điều này lại xảy ra với tôi?". Điều đó sẽ tạo cho họ cảm giác trở thành nạn nhân, mà nạn nhân thì không bao giờ biết rộng lượng và chia sẻ cả. Họ không muốn cho. Họ chỉ muốn nhận bằng mọi cách.

- Ông nói có lý, nhưng sáng sớm mai tôi đã đi rồi mà tôi vẫn chưa hiểu hết ý ông về lòng chia sẻ. Tôi không hiểu bí mật mà ông đã hứa, thành thực mà nói, tôi hơi thất vọng vì không thể nào hiểu rõ hơn.

- Tất cả đã có sẵn trước mắt anh. Tôi vừa cho anh những thứ tôi có thể trao đi. Hãy nhẫn nại, cuối cùng anh sẽ thấy thôi.

* * *

Lúc này, nhà môi giới chỉ mong đang ngồi trong một quán cà phê ở New York cùng Stephanie vào một buổi sáng chủ nhật đẹp trời như hôm nay, hoặc ở bất kỳ một ngôi nhà thờ nào đó dự lễ sáng thường lệ. Thế nhưng anh lại đang ở đây, giữa một căn phòng nhỏ đầy những nam học sinh lớp tám - những chú bé ồn ào, hiếu động trong trang phục jeans và nhai kẹo cao su.

Hơn thế nữa, nhà điều hành lại là người thầy đáng kính của chúng.

"Làm sao một người già như ông ấy lại có thể nói chuyện với đám nhóc hiếu động này?", anh thầm hỏi.

Điều thắc mắc của anh được giải đáp ngay lập tức. Đúng là nhà điều hành không có lối ăn mặc thời thượng, kiểu tóc, gu nhạc hay thói quen sử dụng tiếng lóng như bọn trẻ, nhưng họ chia sẻ với nhau tình thương, sự tôn trọng, và một thứ tình cảm "huynh đệ thắm thiết" mà nhà môi giới chưa bao giờ chứng kiến giữa hai thế hệ cách nhau hàng mấy chục tuổi như thế.

Nhà điều hành thâm trầm và kiên nhẫn mượn Kinh Thánh để giảng dạy cho đám trẻ những bài học về cuộc sống. Bọn trẻ chăm chú lắng nghe, đặt câu hỏi và mạnh dạn chia sẻ với nhau những thử thách mà chúng gặp phải ở trường và ở nhà.

Cuối cùng, nhà điều hành chấm dứt bài học với lời khuyên bọn trẻ hãy làm việc chăm chỉ, đối xử công bằng với mọi người, và luôn cố gắng làm tốt mọi việc. Bọn trẻ thực sự quấn quýt ông như hình với bóng mỗi khi ông đến thăm chúng.

- Tôi đã dạy bảo các cháu như thế hơn ba mươi năm qua. Nhiều đứa rất thành đạt trong cuộc sống - chúng trở thành những người chồng, người cha, và những công dân tốt. Vài em phải tranh đấu đôi chút trong đời, nhưng tôi luôn tự hào về chúng.

- Tôi dám cá là ông rất tự hào nữa là đằng khác! - Nhà môi giới nói với chút ghen tỵ.

Và, nhà môi giới càng bất ngờ thêm khi thấy Carolyn cũng nồng nhiệt và đáng mến như nhà điều hành:

- Chúng tôi rất vui nếu anh có thể ghé qua nhà dùng bữa trưa cùng chúng tôi sau buổi lễ. - Bà tươi cười niềm nở.

- Tôi rất sẵn lòng. - Nhà môi giới đồng ý không chút do dự.

* * *

Buổi cơm trưa hôm đó tại nhà người điều hành tràn đầy những câu chuyện thân mật. Chủ nhà dẫn khách tham quan khắp các phòng. Ngược với những gì nhà môi giới vẫn nghĩ, vị chủ nhà lại tỏ ra rất hãnh diện về đàn ngựa, về những chiếc xe gắn máy và mấy chiếc xe đạp cũ kỹ đầy bụi bặm.

- Bọn trẻ rất thích ngựa và xe đạp. Tôi muốn được chia sẻ với chúng bằng cách giúp đỡ chúng trong những chuyến phiêu lưu đầy thử thách.

- Tôi cảm thấy bài báo nói về ông hoàn toàn chính xác. - Nhà môi giới nhận xét. - Cho đi là niềm vui lớn nhất trong đời ông.

- Dĩ nhiên là thế, nhưng còn phải có niềm tin, gia đình và bạn bè của mình nữa chứ. - Nhà điều hành không hoàn toàn đồng ý.

Dù rất hăm hở quay lại công việc kinh doanh của mình, nhưng nhà môi giới không khỏi lưu luyến khi nhận ra rằng mình sắp phải chia tay nhà điều hành.

Đúng thế, chiếc xe hơi sang trọng đã đậu trước cửa chờ anh đúng như đã hẹn.

- Xin cám ơn ông bà đã nồng nhiệt đón tiếp tôi.

- Ô, chúng tôi rất lấy làm vinh hạnh được tiếp đón anh mà. - Bà mỉm cười.

Nhà môi giới cầm tay nhà điều hành:

- Xin cám ơn ông đã chia sẻ cuộc đời mình với tôi. Tôi còn nhiều điều để suy nghĩ và tự ngẫm. Thực sự tôi rất muốn hiểu hết về lòng chia sẻ.

- Rồi anh sẽ hiểu thôi. - Nhà điều hành nói với giọng quả quyết. - Tôi biết anh sẽ làm được mà. Rồi mọi thứ sẽ rõ ràng trước mắt anh.

Sau đó ông ôm chặt người học trò của mình trước khi chia tay. Chàng trai cảm thấy thật ấm áp, ông ấy cứ như một người cha mà trước nay mình chưa từng có.

Khi chiếc xe đã đi xa, nhà môi giới ngoái nhìn lần cuối hình ảnh của người cố vấn mới thấp thoáng nơi khung cửa.

"Thật là một đôi vợ chồng đáng kính. Họ thực sự đang giúp cuộc sống ngày càng trở nên tốt đẹp hơn cho từng con người một", anh thầm nghĩ.

- Ngài có cần tôi vào ngày mai không ạ? - Người tài xế cắt ngang dòng suy nghĩ của anh.

- Có chứ, nhưng tôi chỉ cần anh đưa tôi ra sân bay vào buổi sáng.

- Vâng, mấy giờ ạ?

- Khoảng sáu giờ. Tôi bay chuyến 7 giờ 30.

- Sáng thứ hai đường có thể đông, tôi sẽ có mặt tại đây lúc 5 giờ 30. Nếu ông cần đi sớm hơn thì xin cứ gọi. Tôi rất biết ơn vì đã có cơ hội gặp ông.

Chiếc xe chìm trong sự im lặng. Cuối cùng nhà môi giới hỏi:

- Anh tin vào Thượng Đế đúng không?

- Vâng, thưa ông. Không thể không tin được. Người đã làm nhiều thứ cho tôi.

- Thế Ngài đã làm những gì?

- Ngài tạo cho tôi cơ hội giúp tôi từ bỏ ma túy, tìm cho tôi người vợ tuyệt vời, cho tôi hai chú nhóc thật dễ thương. Tôi chẳng làm được gì để xứng đáng với điều đó, ngoại trừ giao phó cả cuộc đời rối ren của tôi cho Ngài.

- Thật vậy sao?

- Đúng thế. Ngài đã thay đổi tâm hồn tôi, thay đổi cuộc đời tôi.

- Ước gì cuộc đời tôi cũng được dễ dàng như thế.

- Có thể đấy thưa ông.

Qua hai lần rẽ, họ về tới khách sạn. Anh cảm ơn người tài xế, bắt tay anh ta và không quên tặng anh ta món tiền boa hậu hĩnh và lời hẹn: "Gặp lại anh sáng mai nhé!".

Vừa đi qua cửa, anh gọi ngay cho người trợ lý: "Tôi sẽ về tới La Guardia lúc 12 giờ 45 trưa ngày mai, và tôi muốn có xe ra đón. Cám ơn".

Nhà môi giới lên phòng, xem ti-vi khoảng một giờ rồi tắt đèn đi ngủ. Đêm đó, anh ngủ rất say và chẳng hề biết những gì đang chờ đợi anh ở New York.

Chương 14. TRỞ VỀ

Chuyến bay của nhà môi giới đến La Guardia vào lúc 1 giờ 10 phút chiều, trễ hơn hai mươi phút do có sự trì hoãn của bộ phận kiểm soát không lưu. Bất kỳ sự trễ nải nào cũng thường khiến nhà môi giới cảm thấy bực dọc đến độ đánh mất cả sự hưng phấn của một ngày mới. Tuy nhiên hôm nay anh lại tỏ ra ít cáu kỉnh, đó chính là nhờ tác động kỳ lạ của nhà điều hành.

Nhà môi giới rảo mắt nhìn khắp khu vực cổng ra để tìm người tài xế. Bỗng anh sực nhớ ra có thể cô con gái của người tài xế vẫn còn phải làm việc thay cha và cô ta không hề biết gì về kế hoạch đã thay đổi này. Anh lấy hành lý trên băng chuyền và bước ra đường. Không tài xế, không xe hơi.

Anh lưỡng lự vài phút và gọi điện về nhà người tài xế. Có tiếng phụ nữ trả lời điện thoại.

- Xin lỗi, ông ấy không có ở nhà. Ông ấy đến nhà thờ rồi.

"Ai lại đi nhà thờ vào sáng thứ hai chứ?", anh tự hỏi.

- Thế con gái ông ấy đâu?

- Cô ấy đi cùng với cha. Hầu hết mọi người trong nhà đang ở đó. Chốc nữa tôi cũng sẽ đến đó với hai cháu nhỏ nhất. Nhân tiện, xin anh vui lòng cho biết quý danh?

- Tôi là sếp của ông ấy. Tôi mới về tới La Guardia. Tôi đang chờ xe đến đón đây.

- Thế anh chưa biết chuyện à?

Như bị đánh đố, nhà môi giới càng trở nên bực tức:

- Biết chuyện gì kia chứ?

- Vợ ông ấy mất hôm thứ sáu. Tang lễ sẽ được tổ chức lúc 2 giờ chiều nay.

Nhà môi giới giật mình. Sau một hồi suy nghĩ cẩn thận, anh nói:

- Tôi thành thật xin lỗi. Tôi không biết điều đó vì không có mặt ở thành phố mấy hôm nay.

- Không sao đâu ạ. Tôi rất tiếc phải báo cho anh tin không vui.

- Ô, không sao, tôi cũng cần phải biết chứ. Bà có thể cho tôi biết nơi tổ chức lễ tang không?

Anh nhanh chóng ghi lại địa chỉ và cảm ơn người phụ nữ bên kia đầu dây. Sau đó, anh gọi một chiếc ta-xi.

* * *

- Đến nơi rồi. Anh làm ơn dừng ngay chỗ chiếc xe kia giúp tôi.

- Nhà môi giới chỉ cho người tài xế khi anh trông thấy chiếc xe tang đang đậu ngay trước ngôi nhà thờ nhỏ trong một khu dân cư lao động.

Khi anh bước vào nhà thờ, buổi lễ đang được tiến hành. Nhà môi giới lặng lẽ ngồi vào hàng ghế cuối. Một người phụ nữ to lớn dẫn đầu dàn đồng ca đang cất cao bài kinh cầu hồn. Nhà môi giới chưa bao giờ nghe thấy bài hát nào cảm động đến thế. Anh cố kìm những giọt nước mắt chực trào ra.

Một vị mục sư cao gầy với khuôn mặt già trước tuổi đang đọc điếu văn. Ông ấy nói về người quá cố, một con người có trái tim dịu dàng, luôn sẵn sàng giúp đỡ người khác, thậm chí ngay cả khi cuộc sống của bà đang phải đối diện với những khó khăn lớn nhất. Ông ấy kể về sự giàu có tinh thần của gia đình người tài xế dù họ có thể phải sống trong khó khăn, chật vật. Đặc biệt, họ luôn vui vẻ chia sẻ với mọi người những gì mình có: đó là thời gian và tài năng của họ.

- Sự thật là - vị mục sư nói - nếu như hôm nay cô ấy vẫn còn có thể ở đây với chúng ta, tôi tin chắc cô ấy sẽ vui vẻ làm món gì đó ngon miệng để đãi mọi người sau tang lễ. Người phụ nữ tử tế ấy luôn nghĩ đến mọi người như thế!

Nhà môi giới bỗng nghĩ lại những ngày anh ở Denver và về những lời nói của nhà điều hành, chúng gần như giống hệt những gì vị mục sư đang nói: Cách cho đẹp nhất là hãy cho một cách vui vẻ.

Điều đó lại càng ý nghĩa hơn khi bạn cho đi những thứ vốn rất ít ỏi của mình.

Cho dù ở hoàn cảnh nào bạn vẫn có nhiều thứ để cho. Ai cũng cần đến một sự quan tâm/chia sẻ.

Và nhà môi giới càng ngạc nhiên hơn khi lắng nghe những điều người tài xế riêng của mình phát biểu: "Cô ấy là món quà mà Thượng Đế đã ban cho tôi. Mỗi ngày đi qua cô ấy càng trở nên thật đặc biệt đối với tôi. Tôi luôn cố gắng thổ lộ cho cô ấy biết tình yêu sâu đậm của mình bằng mọi cách. Tôi rất vui vì mình đã làm được điều đó. Vì như thế, tôi sẽ không phải có bất cứ sự hối tiếc nào về những gì mình còn chưa làm cho cô ấy".

"Sao ông ấy lại có thể nói hay đến thế. Thật là những ý nghĩ tuyệt vời, nhất là trong giờ phút đau buồn này. Quà là mỗi ngày là một cơ hội", anh nghĩ.

Người tài xế nói tiếp: "Người đã ban cho tôi nhiều hạnh phúc trong đời. Con xin cảm ơn Người vì tất cả mọi điều. Xin cảm ơn Người đã ban cho con con cái, công việc, bạn bè và ngôi nhà thờ nhỏ này để phụng sự Người. Và trên tất cả, xin cám ơn Người vì đã cho con những năm tháng tuyệt vời bên người phụ nữ luôn yêu thương tất cả chúng con, luôn tận dụng mọi cơ hội hành động vì tình yêu. Như con đã nói, cô ấy là món quà Người đã ban tặng cho con, và giờ đây hẳn Người rất đẹp lòng khi cô ấy trở về bên Người".

Người tài xế nói xong quay về chỗ ngồi ở hàng ghế trước. Nhà môi giới thấy ông khóc và ôm từng đứa con vào lòng.

Nhà môi giới cảm thấy ông không phải là kiểu người như anh vẫn nghĩ. Những ngày tiếp theo sẽ rất khó khăn cho ông. Ông biết xoay xở ra sao với đàn con? Có lẽ đường vào đại học đã đóng lại trước mặt bọn trẻ.

Chương 15. TIẾT LỘ MỚI

Sáng thứ ba, vừa ra khỏi thang máy, nhà môi giới nhanh chóng vào văn phòng của mình. Khi đi ngang qua quầy tiếp tân, anh nhìn thấy một người đàn bà xinh đẹp, ăn mặc sang trọng vào khoảng năm mươi hay sáu mươi tuổi đang ngồi như chờ đợi ai đó.

Anh gọi trợ lý vào hỏi:

- Bà ấy là ai thế?

- Bà ấy bảo rằng bà ấy là hàng xóm của ông.

- Thật sao? Ở Long Island hay chỗ căn hộ của tôi?

- Tôi cũng không rõ.

- Nhưng tôi không biết bà ấy? Cô có thể bảo bà ấy đi đi.

- Thưa ông, tôi không thể.

- Tại sao?

- Vì bà ấy nói rằng bà sẽ không đi nếu chưa gặp được ông. Kể từ khi ông đi Denver gần như ngày nào bà ta cũng ghé qua đây.

- Vậy sao? Thế thì tôi cho bà ấy hai phút, sau đó bà ấy phải đi ngay.

- Vâng ạ.

Nhà môi giới ngồi vào chiếc ghế da sau bàn làm việc, nhịp nhịp tay chờ đợi vị khách không mời.

Người phụ nữ đứng tuổi tự tin bước vào văn phòng và ngồi xuống chiếc ghế gần bàn làm việc của anh.

Anh chăm chú nhìn vị khách lạ trong giây lát. Cuối cùng anh đành hỏi:

- Tôi có biết bà không nhỉ?

- Tôi là hàng xóm của anh.

- Xin lỗi. Trông bà rất quen nhưng tôi không thể nhớ ra.

- Tôi sống chỗ căn hộ của anh, tầng thượng, trên anh ba tầng. Tôi tưởng anh nhận ra tôi ở thang máy.

Nhà môi giới bỗng giật mình.

- Bà sống ở tầng trên cùng à? Cả một tầng ư?

- Đúng thế.

“Hẳn bà ấy thừa hưởng cả một gia tài đồ sộ mới sống ở nguyên tầng thượng như thế. Hay bà ấy là chủ một công ty phần mềm nào đó đang ăn nên làm ra chăng?", anh nghĩ.

- Sao bà lại đến đây?

- Tại sao anh lại kêu người bắt tôi? - Người phụ nữ thẳng thừng hỏi.

- Bà nói sao? - Nhà môi giới giật nảy người.

- Hôm thứ hai vừa rồi, cảnh sát lôi tôi vào đồn. Họ nói anh đã yêu cầu bắt tôi và còn đưa cho tôi xem bản fax có chữ ký của anh. Họ nói anh cho tôi là kẻ thù của mọi người hay gì gì đấy.

Nếu không nhờ năng tập thể dục nên có một trái tim khỏe mạnh thì hẳn nhà môi giới đã sụp đổ vì nhồi máu cơ tim ngay tại chỗ. Anh lắp bắp nói không ra lời và đỏ bừng cả mặt.

- Hóa ra bà là người phụ nữ ăn xin đó sao?

- Là tôi đấy, nếu anh thích gọi như thế.

- Nhưng tại sao? Tại sao bà lại ăn mặc tồi tàn xuống đường và lang thang với đám người hạ lưu đó chứ? Họ không thuộc đẳng cấp của bà.

- Họ là thế. - Người phụ nữ trả lời nhỏ nhẹ. - Tôi cũng bẩn thỉu, lôi thôi và nghèo khổ như họ.

- Nhưng bà sống trên tầng thượng. Bà sang trọng là thế... Sao bà lại nói thế? - Nhà môi giới chống chế.

- Khi mới sinh ra trên đời, tôi cũng không có áo quần, yếu ớt và lệ thuộc. Tôi khóc vì đói. Mình mẩy và đầu tóc bê bết máu. Nếu không có bác sĩ, y tá và cha mẹ tôi thì có lẽ tôi cũng chỉ sống được vài giờ thôi.

- Xin lỗi tôi nghĩ tốt hơn hết bà hãy nói về hiện tại!

- Anh nói đúng, thật ra giờ đây tôi không còn nghèo khổ. Nhưng tiền bạc chẳng là gì cả. Tiền không phải thứ làm cho người ta giàu. Mà chính những người trên phố đã giúp tôi trở nên giàu có.

- Tôi chẳng hiểu gì cả.

- Mọi chuyện rất đơn giản. Họ dạy tôi biết rằng tôi lệ thuộc vào Thượng Đế mỗi ngày. Họ giúp tôi có cơ hội tác động đến họ thật sự qua mối quan hệ, lời nói, những thứ nhỏ bé tôi cho họ. Và tôi giàu vì điều đó.

- Rất cảm động. Nhưng sao bà phải làm thế? Chẳng lẽ những tổ chức từ thiện dành cho người vô gia cư không giúp họ gì sao?

Người phụ nữ do dự. Ban đầu, bà không nghĩ bà sẽ kể toàn bộ câu chuyện cho chàng trai này.

- Không giúp gì cả phải không nào? - Anh hỏi tới.

- Tôi biết một vài nơi, nhưng có một nơi đặc biệt quan trọng đối với tôi. Cha mẹ tôi đã lập ra nó cách đây nhiều năm, qua một tổ chức từ thiện. Gần cả đời mình tôi đã quay lưng lại với những gì họ quý mến. Tôi thừa hưởng gia tài, sống xa xỉ, đi du lịch vòng quanh thế giới với người chồng giàu có, đeo trang sức đắt tiền, dĩ nhiên là cả căn hộ sang trọng ở tầng thượng. Một ngày kia, một câu hỏi thoáng qua đầu tôi: "Tại sao lại như thế?".

Tại sao tôi được hưởng những ưu đãi như thế? Tôi đã làm gì để xứng đáng với sự sung túc của mình? Tôi không hề làm ra nó, đó chỉ là món thừa kế từ cha mẹ tôi để lại. Rồi tôi hiểu ra rằng chúng ta đang thừa hưởng những gì chúng ta được Đấng Tạo Hóa ban tặng. Ngay từ đầu tất cả là của Ngài.

Nhà môi giới thầm nghĩ, "Mình đã nghe những lời này rồi".

- Thế rồi sau đó bà quyết định cho lại những người trên đường những thứ mình đang có à? - Anh hỏi.

- Không, tôi không cho họ tất cả. Thỉnh thoảng chỉ là vài đồng 25 xu mà thôi. Tiền bạc của tôi góp phần giúp nhà bếp lo món xúp, lót thêm chút bông trên giường người già cho ấm, thêm đôi chỗ ngủ cho người vô gia cư và một số công việc khác.

- Thế thì bà đứng ngoài đường làm gì? Ngày nào tôi cùng thấy bà ở đó. Chẳng phải bà đang cho họ đấy sao?

- Nếu tôi đứng trước tòa nhà của anh và cho tiền những người vô gia cư, tôi chỉ giải quyết vấn đề trước mắt của họ. Liệu món tiền đó có làm thay đổi cuộc đời họ không? Liệu họ có tìm thấy điều thật sự cần được giúp đỡ, dù là để cai ma túy, lấy lại lòng tự trọng/hay học hành để kiếm được một việc làm tốt? Không, những gì tôi làm là lắng nghe họ ngay trong chính hoàn cảnh của họ. Đôi khi tôi khóc với họ và dán một miếng gạc nhỏ lên vết thương của họ. Sau đó tôi chỉ cho họ hướng đi. Một chỗ ở, một chương trình tái định cư, một nơi mà họ có thể cống hiến bản thân để đổi lại, họ có thể tìm thấy cái ăn, cái mặc. Thỉnh thoảng tôi cho họ một vài địa chỉ có thể giúp họ và thẻ đi xe điện ngầm. Cũng có lúc tôi đích thân đi cùng họ để đảm bảo họ đến đúng nơi cần đến. Tôi biết sẽ có những người nhân hậu đang chờ đón để giúp đỡ họ ở đó.

Nhà môi giới chỉ hiểu được phần nào câu chuyện của bà.

- Ra thế. Đó là cách sống chia sẻ của bà. Nhưng vẫn có nhiều cách thể hiện điều đó. Tôi vẫn chưa hiểu tại sao bà phải rời xa căn hộ xinh đẹp mỗi ngày và hòa lẫn vào những con người hôi hám đó?

- Dễ hiểu thôi anh bạn, tôi theo gương của Chúa. Trong nhiều năm Ngài sống trên đường phố, lang thang khắp nơi để giúp đỡ mọi hạng người mà Ngài gặp.

- Tại sao lại không để những người làm công tác xã hội thực hiện việc này chứ? Tôi tin là bà có những mối quen biết cấp cao. Thế thì sao bà không tổ chức buổi dạ tiệc từ thiện và mời vài người bạn giàu có tham dự?

- Thế anh chưa hề đọc Kinh Thánh sao? - Người phụ nữ hỏi lại.

Trước sự im lặng của chàng trai, bà nói tiếp:

- Có nhiều câu chuyện trong Kinh Thánh nói về lòng chia sẻ, nhưng có một câu chuyện làm tôi rất cảm động. Một ngày nọ khi Chúa Giê-su đang ở trong đền thờ, Ngài thấy những

người giàu trong đền đang bố thí rất nhiều tiền. Sau đó, có một góa phụ nghèo khó bước vào cho hai đồng xu nhỏ - món tiền duy nhất mà bà có. Chúa nói với đám đông rằng người phụ nữ này đã cho nhiều hơn tất cả, vì họ chỉ cho một phần của cải trong khi bà ấy đã cho hết những gì mình có. Tôi nghĩ Chúa muốn nói: lòng chia sẻ thực sự không phải là điều để so sánh hơn thua hay tạo tiếng thơm trước thiên hạ. Nó phải rất chân thật, và xuất phát từ trái tim.

- Tôi đã nghe về điều này nhiều lần rồi. - Nhà môi giới trả lời.

- Anh bạn, anh thấy đó, tôi không cần được khen vì những gì tôi làm. Chúa Giê-su bảo khi chúng ta giúp đỡ người đang cần, chúng ta không cần long trọng tuyên bố gì cả. Chúng ta cho để bàn tay trái không biết bàn tay phải đang cho. Điều đó nghĩa là cho trong bí mật. Chúng ta phải học cách rộng lượng mà không cần đến những động cơ ích kỷ bên trong.

Nhà môi giới vẫn chưa rõ lắm về lòng chia sẻ. Cuối cùng thì đó chỉ là sự tự nguyện cho đi những gì mình có - là sẵn lòng từ bỏ địa vị quyền lợi của thừa kế, quyền hành, thậm chí là một phần tương lai - tất cả để cho người đang cần.

- Tôi có thể dễ dàng cho đi tiền bạc. - Người phụ nữ nói tiếp. - Nhưng những người này thực sự cần tấm lòng, thời gian và đôi tai biết lắng nghe. Họ cần một ai đó bên cạnh để giúp họ chữa lành các vết thương.

Nhà môi giới nhớ lại cuộc nói chuyện với nhà điều hành - họ thảo luận về thời gian, tài năng, của cải và lòng quan tâm. Anh nhận thấy người phụ nữ này hào phóng cho đi tất cả mọi thứ. "Có lẽ chính điều đó đã giúp bà ấy chuyển đổi vị trí từ người thành đạt sang người hạnh phúc", anh thầm nghĩ.

Nhà môi giới tiễn người bạn mới ra thang máy và thành thật xin lỗi vì đã làm bà gặp rắc rối với cảnh sát.

- Có lẽ bà không biết bà đã làm tôi xúc động như thế nào đâu. - Anh nói. - Tôi đang nhìn lại bản thân mình. Tôi không có gì đáng tự hào cả, nhưng tôi nghĩ mình có thể thay đổi.

- Anh đã thay đổi rồi, chỉ tại anh không biết. Có thể nói là anh đang bắt đầu hiểu vài điều về bản chất của lòng chia sẻ. Anh chỉ cần đi tiếp và hành động theo cảm nhận của mình.

Người phụ nữ bước vào thang máy và cửa khép lại. Anh suy nghĩ mãi lúc về văn phòng. Anh cần phải hành động.

- Cô làm ơn cho tôi mượn quyển niên giám điện thoại. - Anh nói với người trợ lý khi đi ngang qua quầy tiếp tân. Cầm quyển sách dày cộm trên tay, anh quay lại văn phòng và đóng cửa lại. Lật nhanh những trang giấy, anh nhìn vào thư mục cần tìm và bắt đầu gọi điện.

Chương 16. RÁP MỌI THỨ LẠI VỚI NHAU

Bầu trời đêm trong trẻo lạ thường. Nhà môi giới ngắm nhìn khu công viên trung tâm bên ngoài cửa sổ. Anh cũng thấy trung tâm mua sắm ở hướng tây nam và cầu George Washington xa xa ở hướng tây bắc. "Giá như có ai đó cùng anh tận hưởng cảnh đẹp này", anh thầm nghĩ. Đó là một suy nghĩ mang tính chia sẻ và lạ lẫm trong anh, nhưng nó thường xuyên lập lại từ sau khi anh gặp nhà điều hành đáng kính.

Nhìn lại mọi việc vào cuối ngày, anh cảm nhận sự chia sẻ chân thành thật sự chứ không chỉ là một hiện tượng lan tỏa như anh nghĩ lúc đầu. Anh cảm nhận điều đó qua những gì nhà điều hành đã làm cho các nhân viên cấp dưới, với bọn trẻ và những điều ông đã cố gắng truyền dạy cho chúng. Anh cũng đã chứng kiến sự hy sinh giản dị của người tài xế và gia đình ông ấy. Và anh đã ngạc nhiên trước hành động của người phụ nữ giàu sang sống trên tầng thượng nơi anh ở.

Đêm đó nhà môi giới không thể ngủ yên vì tâm trí hãy còn vướng bận với vô số ý nghĩ.

Hôm sau, anh đi làm như thường lệ nhưng vẫn trăn trở với những ý nghĩ trong đầu. Stephanie đến ăn tối cùng anh. Khi họ đứng ở ban công nhìn ngắm ánh đèn thành phố, anh chợt nhận ra mình chẳng có câu trả lời nào hay bất kỳ khám phá nào mới sau cả ngày dài...

Trưa thứ năm, anh quyết định phải có ai đó giúp mình làm sáng tỏ mọi việc vừa mới xảy đến với anh trong những ngày qua. Anh gọi điện cho cô phóng viên.

Câu hỏi đầu tiên của cô gái là:

- Anh đã đến Denver gặp nhà điều hành phải không?

- Tôi đã gặp ông ấy. Cơ bản mà nói, tôi chỉ đi theo ông ta loanh quanh mấy chỗ.

- Thế rồi sao?

- Tôi hiểu một ít về việc làm và lý do của ông ấy. Ông ấy hứa là tôi sẽ tìm ra chìa khóa của lòng chia sẻ. Nhưng nếu có, chắc tôi cũng không nhận ra chúng.

- Tôi cũng phải mất một thời gian để liên kết mọi thứ lại với nhau. Nói thật với anh, khi xem lại tất cả ghi chú, phải đến lần thứ sáu tôi mới hiểu ra. - Cô phóng viên cười lớn.

- Thế đó là gì? - Nhà môi giới ngập ngừng.

- Anh hãy đón đọc trên số báo tuần sau. - Cô phóng viên cười bí mật.

- Tuần sau ư? Tôi không thể chờ được đâu. Hay tôi mời cô bữa trưa và cô chia sẻ điều đó với tôi nhé?

- Thôi được.

- Tôi sẽ cho xe đón cô lúc 11 giờ 45.

* * *

Cô phóng viên liếc nhìn đồng hồ thầm nghĩ, "Chẳng hiểu anh ta đưa mình đi đâu đây?".

Mười một giờ bốn mươi lăm phút, cô ra thang máy và đi xuống đường. Chiếc xe đã ở đó, thật đúng hẹn. Cô càng ngạc nhiên hơn khi thấy nhà môi giới ngồi trong xe.

- Tôi không nghĩ anh cũng đến. Tôi tưởng sẽ gặp anh ở nhà hàng.

- Có lẽ do tôi quá sốt ruột muốn gặp cô. - Anh cười nói.

Khi xe lăn bánh, anh kéo cửa kính ngăn buồng tài xế lên và giới thiệu người tài xế với cô phóng viên:

- Ông ấy làm việc cho tôi khá lâu rồi, tôi xem ông ấy như người trong nhà.

Người tài xế nhanh nhảu đáp:

- Ông đây luôn rất tốt với tôi, và mấy ngày nay ông ấy đã đối xử với tôi thật đặc biệt và rộng rãi.

- Thật sao? - Cô phóng viên tỏ vẻ không hiểu.

- Vợ tôi vừa mất tuần trước. - Người tài xế giải thích. - Đám tang bà ấy diễn ra hôm thứ hai vừa qua. Và trưa thứ ba, ông ấy điện cho công ty giới thiệu việc làm tìm người đến giúp tôi lo nhà cửa, chăm sóc bọn trẻ, cơm nước cho chúng tôi và cố thu xếp sao cho mọi thứ không bị xáo trộn.

- Anh đã làm thế sao? - cô phóng viên ngạc nhiên hỏi.

- Thì cùng phải có ai đó giúp ông ấy chứ! Ai cũng có thể làm như tôi mà.

Nhà môi giới hỏi người tài xế:

- Thế anh thấy cô gái đó làm được không?

- Thưa ông, còn phải xem đám trẻ nhà tôi có thích một người phụ nữ mới trong nhà hay không. - Người tài xế trả lời. - Thật tôi không biết phải tỏ lòng cám ơn ông ra sao. Không có cô ấy, tôi chẳng biết xoay xở ra sao nữa.

Nhà môi giới liếc nhìn vào kính chiếu hậu, anh thấy đôi mắt người tài xế ngân ngấn nước bèn an ủi:

- Tôi hiểu việc này cần phải có thời gian. Nếu như tôi có thể giúp gì cho anh thì...

- Cám ơn ông, tôi rất biết ơn lòng tốt của ông.

Vài phút sau, chiếc xe dừng lại trước một khách sạn ở khu Broadway.

- Chúng ta đến nơi rồi. - Nhà môi giới tuyên bố.

- Nathan's à? - Cô phóng viên hỏi đùa. - Tôi bỏ món spaghetti yêu thích ở căn tin văn phòng để ăn trưa ở Nathan's à?

Nhà môi giới cười:

- Tôi quá mệt mỏi với mấy nhà hàng năm sao rồi. Thỉnh thoảng một ổ bánh mì thịt lợn lại hay hơn.

Họ chọn hai phần ăn kiêng ngon lành rồi tìm một góc để ngồi. Tiệm Nathan's này chẳng bao giờ yên tĩnh, nhưng ít ra thì nó đặc biệt.

- Tôi quên mất là món này rất ngon. - Cô phóng viên bình luận.

- Nào, giờ cô có thể chia sẻ với tôi cốt lõi của vấn đề không? - Nhà môi giới không chờ đợi được nữa.

- Vậy chính xác thì nhà điều hành đã nói gì với anh. Anh có ghi lại chứ?

- Vâng, có. - Nhà môi giới trả lời rồi rút cuốn sổ tay điện tử ra khỏi túi.

Cô phóng viên cũng mở quyển sổ tay của mình, lật đến trang cô đã đánh dấu.

- Nào chúng ta cùng so sánh nhé. - Cô phóng viên đề nghị.

- Có thể nói gần đúng là lòng chia sẻ có năm nguyên tắc, nhưng chúng chẳng có mối liên hệ gì với nhau. Điều đầu tiên là "Ông ấy làm chủ nhiều thứ, nhưng chính Thượng Đế mới làm chủ tất cả." - Nhà môi giới nói.

- Chính xác như trong sổ của tôi. Tiếp theo là gì nào? - Cô phóng viên mỉm cười.

- Ông ấy nói mỗi ngày là một cơ hội. Ông luôn tìm những cách mới để tác động lên cuộc đời người khác qua lòng chia sẻ hàng ngày.

- Đúng rồi. Gì nữa nào?

- Ông ấy nói "Cần phải hành động". Ông nêu rõ nghĩ là một chuyện, nhưng thực hiện nó là chuyện khác.

- Thật ngạc nhiên! Cho đến phút này thì ghi chú của hai chúng ta hoàn toàn trùng khớp. - Cô phóng viên nói.

- Rồi ông ấy bảo tôi: "Hãy nhớ đến hạnh phúc của mình". Phải thú thật ban đầu tôi chẳng hiểu gì cả. Ông ấy bảo tôi lập danh sách những điều hạnh phúc, tôi toàn nêu những thứ vật chất. Khi ông cho tôi xem danh sách của ông, tôi thấy mình thật đáng xấu hổ.

- Ông ấy cũng bảo tôi viết ra một danh sách như thế. - Cô phóng viên nhớ lại. - Danh sách của tôi cũng chứa đựng khá nhiều hạnh phúc về mặt vật chất, nhưng tôi cũng nhớ đến sức khỏe, gia đình, bạn bè và cơ hội được học hành đàng hoàng.

- Thế thì cô làm tốt hơn tôi. - Nhà môi giới thừa nhận.

- Còn gì nữa? - Cô phóng viên hỏi tiếp với vẻ thông cảm.

- Ông ấy nói: "Cám ơn Người" - Người nghĩa là Thượng Đế đấy. Ông nói đó là cách duy nhất để nhớ rằng chúng ta không phải là trung tâm vũ trụ. Và thực ra tất cả chúng ta không thể tự mình có được mọi thứ.

- Còn gì nữa không?

- Không, chỉ thế thôi.

- Rất đúng trình tự. Anh đã có chìa khóa rồi đấy.

- Sao cơ? Tôi chẳng hiểu gì cả.

Cô phóng viên đưa cho nhà môi giới tờ giấy trong sổ. Trên đó ghi rõ năm điểm:

- Thượng đế làm chủ vạn vật (He owns it all)

- Mỗi ngày là một cơ hội (Every day is an opportunity)

- Cần thiết phải hành động (Action is required)

- Hãy nhớ đến những ơn phúc được ban tặng (Remember your blessings)

- Hãy biết ơn Thượng Đế (Thank him)

Nhà môi giới nhìn vào tờ giấy rồi ngẩn ra.

- Anh không thấy gì à? - Cô phóng viên ngạc nhiên.

- Thấy gì chứ?

- Anh hãy nhìn vào những chữ cái đầu tiên của năm dòng ấy!

- A! Chúng ráp lại thành từ TRÁI TIM (HEART) - Nhà môi giới tỏ ra nhẹ nhõm vì đã giải mã được bí mật - Nhưng tôi nghĩ bí mật phải là điều gì khác chứ. Suy cho cùng thì mỗi người chúng ta đều có một trái tim phải không?

- Đúng, nhưng tất cả chúng ta không có chung một tấm lòng. Không lẽ anh không nhận thấy rằng có những trái tim cứng rắn, mềm yếu, tan vỡ, đau khổ, trống rỗng, lạnh lùng, tàn nhẫn, hào phóng, tha thứ, hay đáng yêu ư?

- Tôi nghĩ thế, nhưng không ngờ đơn giản vậy. Cô muốn nói lòng chia sẻ đến từ trái tim?

- Theo tôi là thế.

- Xin lỗi, nhưng tôi không hiểu bí mật này sẽ thay đổi cuộc sống của tôi như thế nào?

- Tôi nghĩ điều đó đã xảy ra rồi. Anh đã chứng tỏ mình là người có tấm lòng. Anh đã tác động lên cuộc đời của người tài xế và gia đình ông ấy. Ngày thứ ba mà người tài xế đã nhắc đến chính là một ngày bình thường nhưng cũng rất đặc biệt trong đời anh vì ngày đó, anh đã nhìn thấy cơ hội và hành động theo tiếng gọi cần giúp đỡ của người khác. Anh đã sống trong bí mật đó.

- Tôi nghĩ cô nói đúng. Phải thừa nhận là tôi cảm thấy rất mãn nguyện khi giúp đỡ ai đó và xem đó là niềm hạnh phúc thật sự. Nhưng tôi không hoàn toàn chấp nhận việc Thượng Đế làm chủ tất cả và tôi phải cảm ơn Người vì điều đó.

- Tôi đang tranh đấu với bản thân vì điều đó, nhưng tôi là phóng viên điều tra, chứ không phải phóng viên đời sống. Tôi luôn sẵn lòng học hỏi thêm - Cô phóng viên thẳng thắn bày tỏ.

- Tôi tin vào điều đó. Tôi cũng cần học hỏi thêm! - Nhà môi giới tiếp lời.

* * *

Vài phút sau khi trở về văn phòng, nhà môi giới quyết định gọi cho nhà điều hành. Giống như lần trước, anh gặp ông ngay. Nhà điều hành thân mật chào anh:

- Tôi đang mong gặp lại anh.

- Tôi nghĩ mình đã hiểu bí mật mà ông muốn tiết lộ cho tôi. - Anh mở lời.

- Thật sao?

- Vâng. Đó chính là từ TRÁI TIM. Đúng thế chứ?

- Phải rồi.

- Tôi phải mất nhiều thời gian mới hiểu ra, nhưng sao mọi thứ có vẻ đơn giản quá! - Nhà môi giới nói với giọng đầy quả quyết.

- Nhìn bên ngoài thì vậy - Nhà điều hành đồng tình - Chìa khóa của lòng chia sẻ thật ra còn hơn cả "TRÁI TIM".

- Tôi hiểu rồi! Tôi hiểu là còn nhiều hơn thế.

Nhà điều hành ước gì ông có thể đứng trước mặt chàng trai trẻ ngay lúc này. Giọng ông trở nên chậm rãi và quả quyết:

- Bí mật sau cùng là một trái tim biết thay đổi.

- Thay đổi ư? Thay đổi như thế nào?

- Đúng hơn đó là người đã thay đổi trái tim. - Nhà điều hành giải thích. - Đối với tôi, một trái tim thay đổi luôn đồng hành cùng Thượng Đế. Đó là vì tôi hiểu Người làm chủ tất cả - tôi cám ơn Người vì Người đã thay đổi trái tim tôi.

- Ông có thể giải thích rõ hơn không?

- Tôi nhận thấy lúc nào anh cũng mang máy theo để ghi chép. - Nhà điều hành đáp.

- Đúng vậy, tôi rất cần chiếc máy này.

- Làm sao anh biết chắc thông tin trong máy là chính xác, được cập nhật và hoàn hảo?

- Tôi chỉ cần nối với máy vi tính để bàn và đồng bộ dữ liệu - địa chỉ lịch trình, ghi chú, mọi thứ. Và thế là nó sẽ được cập nhật ngay.

- Thế nếu anh nhập thông tin mới trực tiếp lên chiếc máy này thì sao?

- Ô, thì tôi có thể dùng nó để cập nhật thông tin cho máy tính để bàn.

- Đó cũng là cách trái tim của chúng ta nối kết với Thượng Đế. Ngài gửi thông tin qua những lời nhắn trong Kinh Thánh, qua lương tâm của chúng ta từ lúc mới sinh, và qua ảnh hưởng của những người khác. Chúng ta cập nhật thông tin qua lời cầu nguyện, qua cách sống biết phục vụ cho người khác và qua lòng chia sẻ. Đó cũng là mối quan hệ hai chiều.

- Hay thật! - Nhà môi giới không nén được sự thán phục.

- Điều này thật sự thú vị vì nó giúp trái tim chúng ta trở nên biết quan tâm, chia sẻ. Trước đây ta chỉ mong ước điều tốt lành đến với chúng ta. Bây giờ thì bản thân chúng ta lại mong ước điều tốt đến cho người khác. Kết quả là, thậm chí chúng ta còn nhận được nhiều điều hạnh phúc lớn lao hơn nữa.

- Phải nói là những điều này hoàn toàn mới lạ đối với tôi.

- Anh có nhớ lời tôi nói với đám trẻ ở trại Kỳ Vọng chứ?

- Tôi vẫn nhớ.

- Anh còn nhớ những gì tôi đã viết lên tấm phim chứ?

- Tôi nhớ chút chút...

Thế là nhà điều hành giải thích lại tầm quan trọng của việc chuyển từ người thành công sang người hạnh phúc, nhờ đó nhà môi giới có thể hình dung lại rõ ràng hơn những gì ông đã viết:

Thành đạt	so với	Hạnh phúc
Của cải		Lòng chia sẻ
Thành quả		Sự cống hiến
Địa vị		Mối quan hệ

- Khi anh gắn liền với mục đích và kế hoạch của Thượng Đế, con người anh sẽ được mô tả bằng những dòng chữ bên phải. Nếu anh đo lường bản thân bằng của cải, thành quả và địa vị, thì anh không ngừng lao vào cuộc chơi. Càng có nhiều, anh lại càng muốn có thêm nữa. Không bao giờ anh cho là đủ cả. Nếu anh tập trung vào tầm quan trọng của tinh thần, anh sẽ thấy mình luôn được yêu thương và chấp nhận - thứ tài sản giá trị nhất mà ai cũng có thể sở hữu.

Nhà môi giới chăm chú lắng nghe và đặt câu hỏi. Trong lòng anh vẫn đầy nghi hoặc. Anh kể cho nhà điều hành về người tài xế, về người phụ nữ ăn xin, về những người sống vì người khác mà anh vừa gặp. Anh phải thú nhận là dường như có một sự thật nào đó đã nối kết họ lại với nhau. Và anh tự hỏi không biết có phải đó chính là từ những trái tim đã được thay đổi của họ hay không.

- Làm sao tôi biết được khi nào mình trở thành một người hạnh phúc? - Nhà môi giới nêu lên câu hỏi cuối cùng.

- Rồi anh sẽ biết từ sự thành tâm chia sẻ của mình, từ niềm vui khi được cống hiến cho người khác và bản chất quên mình trong các mối quan hệ. Anh sẽ thấy trái tim mình thay đổi rất nhiều.

Nhà môi giới chẳng mất nhiều thời gian để nhận ra trái tim mình đang thay đổi thật sự. Anh bắt đầu nhận thấy rõ sự tác động của Thượng Đế trong cuộc đời anh. Anh nhìn nhận thành công của bản thân là món quà từ Thượng Đế, và hiển nhiên là Ngài làm chủ tất cả. Anh bắt đầu thấy mỗi ngày là một cơ hội để chăm sóc và ban tặng cho mọi người. Trước mỗi cơ hội khác nhau, anh chăm chú lắng nghe tiếng gọi của sự giúp đỡ để hành động cụ thể. Sau cùng anh khám phá ra rằng hạnh phúc thật sự không phải là sự thỏa mãn vật chất trong đời.

Trong nhiều tháng liền, nhà điều hành chỉ cho nhà môi giới những điều kỳ diệu của lòng chia sẻ và cách đi sâu khám phá vai trò và ý nghĩa của Thượng Đế trong cuộc sống.

Chàng trai đã tìm ra nhiều cách chia sẻ hạnh phúc riêng và chung trong công việc mỗi ngày. Mỗi lần đi tới văn phòng, anh dừng lại đôi chút để nhìn lên tòa cao ốc cao vút, tâm trí thoáng hiện dòng chữ ngắn gọn mà giản dị.

"Xin cám ơn món quà của nhà điều hành. Xin cám ơn ông đã kiên trì chỉ dẫn tôi trên hành trình đi từ thành công tới niềm hạnh phúc thật sự."

Chương 17. CÂU CHUYỆN CỦA TƯƠNG LAI

(Ghi chú riêng của Ken Blanchard)

Bạn đã bao lần đọc một cuốn sách, xem một bộ phim và tự hỏi bản thân rằng: "Có thật là nó kết thúc như vậy không?".

Tất cả chúng ta đều cố gắng tạo ra một kết thúc riêng cho từng câu chuyện - đặc biệt là những chuyện còn bỏ ngỏ, tựa như:

- Chàng trai có lấy được cô gái không?

- Cô gái có hạnh phúc với người mình yêu không?

- Họ có được thành công, tìm ra ý nghĩa và điều quan trọng trong đời không?

- Sau này họ sống có hạnh phúc không?

Tôi muốn giúp bạn không phải mất thời gian để tự tìm câu trả lời. Tôi sẽ trả lời ngay cho bạn. Vì tôi tham gia tạo nên các nhân vật và câu chuyện của họ, tôi nghĩ tôi có quyền làm như vậy. Bạn có thể đồng ý với kết thúc của tôi, bạn cũng có thể viết ra một kết thúc khác theo ý mình. Nhưng đây thực sự là những gì xảy ra cho các nhân vật trong câu chuyện "Cho là Nhận":

Cô phóng viên tiếp tục viết những câu chuyện tác động đến cuộc đời của người khác cũng như với chính cô. Loạt báo của cô về nhà điều hành cuối cùng trở thành quyển sách bán chạy nhất và nhận được nhiều lời khen rộng rãi cùng với giải thưởng báo chí Pulitzer.

Còn người tài xế thì sao? Quãng thời gian đầu sau khi vợ mất, ông rất vất vả. Cho dù có người giúp đỡ chăm lo chuyện nhà cửa mà nhà môi giới đã hỗ trợ, ông vẫn gặp nhiều khó khăn trong việc thu xếp trách nhiệm của một người cha và nhu cầu kiếm tiền để chu cấp cho gia đình. Ông cần bù đắp nhu cầu tình cảm cho bọn trẻ, bởi chúng chưa hiểu tại sao mẹ chúng lại về với thiên đường.

Sau ba năm sống một mình, cuối cùng ông tục huyền. Vợ mới của ông là một người phụ nữ đáng yêu, đảm đang và rộng lượng. Bà chăm sóc bọn trẻ như con đẻ của chính mình. Ban đầu, bọn trẻ không chấp nhận bà. Chúng vẫn còn nghĩ đến người mẹ thân thương của

chúng. Nhưng bà đã giành được tình cảm của chúng bằng sự kiên nhẫn không hề dao động và lòng yêu thương vô điều kiện.

Cô con gái người tài xế tốt nghiệp đại học nhờ có học bổng của nhà môi giới. Cô tiếp tục học lấy bằng thạc sĩ và cuối cùng đảm nhận công việc chuyên viên phân tích công nghệ tại công ty của nhà môi giới. Từ đó, cô đã góp phần đáng kể cho sự thành công liên tiếp của nhà môi giới.

Stephanie và nhà môi giới tiếp tục gặp nhau và họ vẫn là bạn bè của nhau từ xa. Cô thật sự cảm động về sự thay đổi trong anh nên cuối cùng đã quyết định từ bỏ công việc đầu tư ở ngân hàng và chuyển về quê nhà ở Minneapolis, làm việc cho một tổ chức từ thiện lớn và danh tiếng ở đây. Hiện cô đang là giám đốc điều hành của tổ chức này.

Trong khi đó, người phụ nữ ăn xin vẫn tiếp tục lui tới bên ngoài văn phòng của nhà môi giới. Bà và nhà môi giới vẫn đều đặn chào nhau mỗi sáng. Anh rất cẩn thận không tiết lộ về bà với mọi người. Bà vẫn kiên trì bước ra khỏi thế giới giàu sang của mình để giúp đỡ những người bất hạnh bằng sự chăm sóc dịu dàng, bằng lời nói cảm thông và trái tim rộng mở của mình. Công việc của bà thêm hiệu quả nhờ sự tham gia của nhà môi giới - anh hỗ trợ tiền bạc để bố trí chỗ ở và cho phép các tình nguyện viên đến phục vụ bữa ăn cho những người vô gia cư mỗi tháng một lần.

Nhà môi giới đã trở thành một con người hoàn toàn mới. Ban đầu anh làm việc để sống. Giờ thì anh sống để làm việc. Ngày nay, anh sống và làm để cho đi. Anh vẫn chưa lập gia đình hay có con cái; anh tin tưởng đầu tư tài sản của mình nhằm tạo ra nhiều của cải khác để tiếp tục phục vụ cho nhiều mục tiêu cao quý.

Về phần nhà điều hành đáng kính, ông vẫn tiếp tục con đường đã chọn. Ông không ngừng chăm sóc cuộc đời người khác, lúc thì bằng học bổng, bằng những trại trẻ mới xây, bằng những đứa cháu nuôi mới nhận và tạo cuộc sống yên ổn cho chúng qua trường học và trại Kỳ Vọng. Ông vẫn dạy cho những cậu bé mười ba tuổi trong ngôi nhà thờ của ông về tình yêu của Thượng Đế. Ông vẫn luôn bảo rằng nếu chúng muốn trở thành nhà lãnh đạo, thì trước hết chúng phải học làm tôi tớ. Ông tiếp tục chia sẻ nguyên tắc "TRÁI TIM" với bất kỳ ai muốn lắng nghe.

Khi bạn đọc đến phần cuối, bạn có thể có một kết luận riêng của mình về các nhân vật của quyển sách. Thậm chí, bạn có thể nghĩ rằng một người như nhà điều hành là hoàn toàn không thể có thật: "Làm gì trên đời này lại có một người tốt bụng đến thế!".

Vậy, tôi xin tiết lộ cho bạn:

Ý tưởng viết ra quyển sách này đã theo đuổi tôi suốt một thời gian. Lý do tôi chưa muốn viết ra là vì tôi không thể đưa ra ví dụ cụ thể về lòng chia sẻ so với những khái niệm thành công trong thế giới hiện đại. Liệu có chăng lòng chia sẻ - mối quan hệ hữu hình giữa việc cho đi và tầm quan trọng? Đơn giản là tôi không biết.

Chẳng bao lâu sau, tôi đã gặp gỡ người thể hiện nguyên tắc TRÁI TIM trong cuộc sống hàng ngày. Thật ra ban đầu tôi nghĩ người đó không có thật. Vì thế tôi lặng lẽ theo dõi anh ta - từ cuộc sống, thói quen cho đi, sự chăm sóc và quan tâm đến người khác của anh ta - tất cả đều có thật.

Người đó giống hệt như nhà điều hành trong câu chuyện trên đây. Ông ấy đang điều hành mười hai nhà chăm sóc trẻ và nhận hàng trăm đứa con nuôi. Cũng như nhân vật nhà điều hành, ông ấy thành lập trại nuôi trẻ, không phải ở vùng núi Colorado mà ở khu rừng phía bắc bang Georgia. Ông đã trao hơn mười sáu triệu đô la học bổng cho nhân viên như trong câu chuyện. Người đàn ông này dạy cho các cháu vào các ngày chủ nhật, không phải kéo dài liên tục trong ba mươi năm mà đến bốn mươi năm! Ông là nhà sáng lập doanh nghiệp thành công tột đỉnh với hơn 1.000 chi nhánh, thay vì 800 trung tâm sửa chữa bảo trì ô tô như nhà điều hành trong câu chuyện của chúng ta.

Không những thế, ông ấy vẫn kể về nguyên tắc "3M" (Master - Bậc thầy, Mission - Sứ mạng và Mate - Người bạn đời) cho những người ông quen biết. Vì câu chuyện ông kể là có thật, nên ông có cơ sở tiếp tục tác động đến cuộc đời của những người bạn trẻ mà tương lai đang hứa hẹn những điều tốt đẹp. Ông làm điều đó mà không cần khoe khoang hay cần được thừa nhận. Ông đồng ý tham gia câu chuyện nếu và chỉ nếu bối cảnh và hoàn cảnh được thay đổi để không tiết lộ về cuộc đời mình. Ông không cần lời khen. Ông chỉ mong chúng ta hiểu và thực hành những gì ông đã học được về lòng chia sẻ.

Người đàn ông đáng kính này - hiện thân của nhà điều hành - chính là đồng tác giả của tôi và cũng là một người bạn quý, nhà sáng lập công ty Chick-fil-A, S. Truett Cathy.